



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

EMERGING MARKETS

**EMERGING MARKETS:
WHERE OPPORTUNITIES EMERGE!**

REACH FOR BETTER™

© 2018 Franklin Templeton Investments Corp. All rights reserved.

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA

AUGUST 18

smartmedia

FOKUS.

GELD & ANLAGEN

Richtig Vorsorgen

Wie sichert man sich am besten ab?

Digitalisierung

Kredit per Klick

Aus- & Weiterbilden

Im Wandel der Zeit

Interview

MICHAEL AUER

«Vorsorgen ist keine Altersfrage»

Lesen Sie mehr auf fokus.swiss

EXPERTsuisse Jahrestagung «Neue Arbeitswelt»

12. September 2018, Kongress- und Kursaal Bern

Mit diesen und weiteren spannenden
Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft:



Ueli Maurer,
Bundesrat



Konrad Graber,
Sänderat



Aline Isoz,
Blackswan Sàrl



Christine Meier,
Moderatorin

Melden Sie sich direkt an: www.expertsuisse.ch/jahrestagung2018

 **EXPERT
SUISSE**
Wirtschaftsprüfung
Steuern
Treuhand



Es empfiehlt sich, in die private Vorsorge zu investieren

Die schweizerische Altersvorsorge steht auf drei Säulen: staatliche Vorsorge (AHV / 1. Säule), berufliche Vorsorge (Pensionskasse / 2. Säule) und private Vorsorge (3. Säule). Einer der wichtigsten Vorteile dieses «3-Säulen-Konzeptes» ist seine Stabilität. Sie basiert unter anderem auf der unterschiedlichen Ausgestaltung der drei Säulen: In der AHV werden die von Arbeitnehmern und Arbeitgebern einbezahlten Beiträge umgehend in Form von Renten wieder ausbezahlt («Umlageverfahren»). In der beruflichen wie auch in der privaten Vorsorge wird dagegen ein Altersguthaben geäufnet, welches bei der Pensionierung in eine Rente umgewandelt oder in Kapitalform bezogen wird («Kapitaldeckungsverfahren»).

Die AHV steht angesichts des sich verschlechternden Verhältnisses zwischen der Anzahl Beitragszahler und der Anzahl Rentenbezüger vor riesigen Herausforderungen. Kamen im Jahr 2010 noch rund 3,7 Erwerbstätige für einen Rentenbezüger auf, werden es im Jahr 2030 nur noch 2,3 Erwerbstätige sein. Der Grund dafür ist, dass in dieser Zeit die geburtenstärksten Jahrgänge das Pensionsalter erreichen. Ohne Gegenmassnahmen schreibt die AHV in den nächsten Jahren rasch steigende Verluste – und der AHV-Ausgleichsfonds, der aktuell einen Stand von rund 46 Milliarden Franken erreicht, wird bis 2030 geleert sein.

Im obligatorischen Bereich der beruflichen Vorsorge gilt der BVG-Umwandlungssatz von 6,8 Prozent. Dieser ist angesichts der deutlich gestiegenen und weiter steigenden Lebenserwartung sowie sinkender Anlagerenditen aufgrund der tiefen Zinsen deutlich zu hoch. Er führt



“ Die AHV steht angesichts des sich verschlechternden Verhältnisses zwischen der Anzahl Beitragszahler und der Anzahl Rentenbezüger vor riesigen Herausforderungen.

- ADRIAN GRÖBLI,
LEITER BEREICH LEBENSVERSICHERUNG,
SCHWEIZERISCHER
VERSICHERUNGSVERBAND (SVV)

TEXT ADRIAN GRÖBLI

dazu, dass die Pensionskassen für die Finanzierung der laufenden Renten die aktiven Versicherten belasten müssen, was mit dem System der zweiten Säule im Widerspruch steht. Die OBERAUFSICHTSKOMMISSION «BERUFliche Vorsorge» bezifferte diese Umverteilung kürzlich auf 7 Milliarden Franken pro Jahr, was rund 1'700 Franken pro versicherte Person und Jahr entspricht.

Das schweizerische «3-Säulen-Konzept» hat sich in der Vergangenheit bewährt. Seine Vorteile kommen jedoch nur zum Tragen, wenn jede der drei Säulen stabil ist. Um die Stabilität der 1. und 2. Säule sicherzustellen, sind strukturelle Anpassungen zwingend. Für die AHV ist eine Anpassung des Rücktrittsalters nach oben unumgänglich, für die berufliche Vorsorge die rasche Senkung des BVG-Umwandlungssatzes. Je länger diese Massnahmen aufgeschoben werden, desto mehr wird das System destabilisiert – und die finanziellen Lasten werden auf die nachfolgenden Generationen verschoben. Im Gegensatz zur Schweiz haben zahlreiche Länder strukturelle Reformen der Altersvorsorge in Angriff genommen. Solange die Schweiz diese Reformen aufschiebt, wird das während Jahrzehnten als vorbildlich geltende schweizerische Vorsorgesystem im internationalen Vergleich immer mehr an Attraktivität einbüßen.

Angesichts dieser Ausgangslage ist es empfehlenswert, sich bewusst um die 3. Säule, also die private Vorsorge zu kümmern, und die Altersvorsorge eigenverantwortlich im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten zu optimieren – und dabei gleichzeitig Steuern zu sparen.



LESEN SIE MEHR...

05	Asset-Management	18	Kredite & Hypotheken
10	Interview: Michael Auer	20	Vorsorge
14	Digital Banking	25	Online Trading
16	Aus- und Weiterbildung		

FOKUS GELD & ANLAGEN.

PROJEKTLIMITER:

Almid Muratbegovic

COUNTRY MANAGER

Pascal Buck

PRODUKTIONSLEITUNG:

Miriam Dibsda

TEXT:

Sara Schild, Daniela Jeanneret, Miriam Dibsda,

Sara Culum, Ishan Ilangakoon

TITELBILD:

iStockphoto.com

LAYOUT:

Anja Cavelli

DISTRIBUTIONSKANAL:

Tages-Anzeiger, August 2018

DRUCKEREI:

DZZ Druckzentrum AG

SMART MEDIA AGENCY AG

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 258 86 00

pascal.buck@smartmediaagency.ch

gedruckt in der
schweiz



Viel Spass beim Lesen!

Almid Muratbegovic

Project Manager

BRANDREPORT H.BRUDERER VERMÖGENSVERWALTUNG AG

Die Finanzprognose als dressierter Zufall

Es gibt Anleger, die verbringen mehr Zeit mit der Wahl eines Toasters, als mit der Wahl von Aktien in ihren Portfolios. Andere möchten sich auf Profis verlassen und suchen Rat bei Banken und Vermögensverwaltern. Doch können die Profis mit ihren Aktienprognosen tatsächlich Mehrwert generieren?

In den achtziger Jahren hat der Sozialpsychologe Philip E. Tetlock die renommiertesten Experten aus unterschiedlichen Fachgebieten gebeten, Einschätzungen über die Zukunft abzugeben. Er fragte Politologen, Ökonomen, Juristen, Diplomaten und Journalisten: Wie sieht die Welt in 20 Jahren aus?

Insgesamt befragte er 248 Fachleute mit 80'000 detaillierten Einschätzungen. Die Einschätzungen der Fachleute waren praktisch alle falsch. 15 Prozent der von ihnen als vollkommen undenkbar eingestuft Ereignisse traten tatsächlich ein, während 25 Prozent der von ihnen als absolut sicher eintretenden Entwicklungen ausgeblieben sind. Besonders bei vielschichtigen, weltumspannenden Fragen und Erklärungen scheiterten sie. Der Grund ist simpel: Die Welt als Ganzes ist zu komplex, um sie zu erfassen.

Dies gilt natürlich auch für die Finanzbranche. Anstelle von Prognosen sollte sich der kluge Anleger eher an wissenschaftliche Aktienstudien halten.

Betreffend Aktienmarktstudien sind die USA den Europäern weit voraus. Aufschlussreich ist beispielsweise eine

Studie zum Gewinnbeitrag der Aktien des Russell 3000 Index von 1986-2007. Die Ergebnisse waren frappant:

- 39 Prozent der Aktien hatten eine negative Rendite
- 64 Prozent der Aktien lagen hinter dem Index zurück
- 19 Prozent der Aktien verloren mindestens 75 Prozent ihres Wertes

Dieser Trend hat sich in den letzten Jahren noch akzentuiert. Wenige Aktien sind für die Steigerung der Indizes verantwortlich. Investiert ein Anleger in die falschen Aktien, kommt er nicht annähernd an die Renditen der Indizes heran.

Ein modernes Portfolio Management sollte neben wissenschaftlichen Analysen Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie, Neuroforschung, künstlicher Intelligenz und Datenanalyse beinhalten. Hier eine kleine Auswahl an Erkenntnissen, welche erfolversprechend sind:

- Aktien klein- und mittelgrosser Unternehmen schlagen langfristig grosskapitalisierte Aktien
- Aktien im Portfolio sollten sich in einem Aufwärtstrend bewegen (Momentum Strategie)

“ Investiert ein Anleger in die falschen Aktien, kommt er nicht annähernd an die Renditen der Indizes heran.



Karl Gallmann

Geschäftsleitung

- International Diversifizieren
- Bei Portfolioumschichtungen zuerst Verliereraktien verkaufen, nie die Gewinneraktien. Und nie, gar nie «moyen machen» (Verliererpositionen aufstocken)

Wie sehen die Aktienstrategien der Zukunft aus? Äusserst populär sind derzeit Robo-Adviser und Quant-Modelle. Der Erfolg lässt bisher allerdings zu wünschen übrig, die durchschnittlichen Verluste der Quant-Fonds in den USA beliefen sich im ersten Halbjahr auf mehr als 4 Prozent.

Die Zukunft könnte in einer Kombination von intelligenten Modellen und Humaner Kreativität liegen. Die Börse ist eben nicht nur Wissenschaft, sondern auch Kunst. Dies eröffnet dem innovativen Vermögensverwalter Chancen, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Dem Anleger ist zu empfehlen, nicht allzu grosse Stücke auf Prognosen zu geben.

Weitere Informationen: www.hbvag.ch

TEXT KARL GALLMANN

H. BRUDERER VERMÖGENSVERWALTUNG AG

«Wir behandeln die Liegenschaften der Kunden wie unsere eigenen»

Das Anlegen in Immobilien gilt als bewährte Investitionsform. Doch angesichts des komplexen Marktes fällt vielen Interessenten der Eintritt schwer. Hier schafft die Crowdfunding-Plattform «ImmoYou» Abhilfe: Sie ermöglicht das Anlegen in interessante und gewinnbringende Schweizer Liegenschaften – und dank der grossen Expertise des ImmoYou-Teams geschieht das Ganze unkompliziert und mit maximaler Transparenz. «Fokus Geld» wollte von Gründerin Bettina Stach mehr erfahren.

Bettina Stach, Sie sind die Gründerin von «ImmoYou». Worum handelt es sich dabei genau?

Mit ImmoYou haben wir eine innovative Crowdfunding-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien geschaffen. Damit ermöglichen wir es Anlegern, in ein von ihnen selbst ausgewähltes Objekt zu investieren und sich als Miteigentümerin oder Miteigentümer im Grundbuch eintragen zu lassen. Dies natürlich mit dem Ziel, über einen mittelfristigen Anlagehorizont – wir gehen von mindestens fünf bis zehn Jahren Laufzeit aus – eine möglichst hohe Eigenkapital-Rendite zu erreichen. Dass dies auch eintritt, dafür sorgt unser Team von ausgewiesenen und erfahrenen Immobilien-Profis.

Also funktioniert ImmoYou gleich wie ein Immobilienfonds?

Nein, denn beim Crowdfunding wird direkt in eine Liegenschaft investiert, während Sie bei einem Immobilienfonds in den gesamten Fonds investieren und dafür Anteilscheine bekommen. Der Fonds wiederum investiert in Immobilien. Da die Anteilscheine zum grossen Teil an der Börse gehandelt werden, entkoppeln sich Wert und Preis. Momentan beobachten wir einen Aufschlag von rund 30 Prozent.

Diese «Entkoppelung» von Preis und tatsächlichem Wert wird als «Agi» bezeichnet – und geht letztlich immer zu Lasten der Kunden. Bei direkten Investitionen in Immobilien wie bei ImmoYou bleibt dieser Effekt aus.

Betreuen Sie Ihre Kunden?

Generell ist die Kundentreue sowie die Nähe zu den Anlegern unser Hauptanliegen. Darum investieren wir ebenfalls selbst in die Liegenschaften. So behandeln wir diese wie unsere eigenen und übernehmen entsprechende

Verantwortung. Hier kommt die bereits angesprochene hohe Kompetenz unseres Teams zum Tragen: Ich selbst zum Beispiel verfüge über beinahe 40 Jahre an Erfahrung in allen Segmenten, Aufgabenbereichen und Hierarchiestufen der Baubranche. Wir sind alle langjährige Immobilien-Spezialisten. Dadurch ist ImmoYou in der Lage, Liegenschaften viel präziser und gleichzeitig effizienter und gewinnbringender zu managen als andere Unternehmen. Davon profitieren unsere Kunden direkt.

Wie sieht das Angebot von ImmoYou konkret aus?

Das Investitionsvolumen beginnt bei 100'000 CHF und kann je nach Kundenwunsch natürlich höher ausfallen. Unsere Zielobjekte sind Liegenschaften in der gesamten Schweiz, wobei wir einen Fokus auf die Deutschschweiz legen. Wir sind sehr an einer überschaubaren und harmonischen Miteigentümerschaft interessiert. Wir möchten für unsere Objekte ca. acht bis zwölf Miteigentümer gewinnen, nicht 50 bis 70, wie dies andernorts der Fall ist. Das ist exklusiver und schafft mehr Transparenz und Kundennähe. Ein weiterer Aspekt ist der «Rundum-sorglos-Aspekt»: Für unsere Anleger entsteht keinerlei Verwaltungsaufwand, wir kümmern uns um sämtliche Angelegenheiten. Die Auszahlungen erfolgen quartalsweise und wir informieren schnell und direkt über das Wertsteigerungspotenzial und unterstützen bei steuerlichen und anderen Fragen.

Der Schweizer Immobilienmarkt gilt als überhitzt. Das Wort «Blase» macht die Runde.

“ Wir sind sehr an einer überschaubaren und harmonischen Miteigentümerschaft interessiert.



Bettina Stach
Immobilienexpertin
Geschäftsführerin von «ImmoYou»

Der Begriff «Blase» ist verfehlt. Wir beobachten in einzelnen Regionen eine tendenzielle Überhitzung, gleichzeitig sehen wir aber auch, wie es langsam die ersten Korrekturen gibt. Von einem «Platzen» würden wir nicht sprechen – eher vom «langsamen Entweichen der Luft aus der Blase». Es ist aber korrekt, dass gewisse überbewertete Liegenschaften in Zukunft eine Wertkorrektur erfahren werden. Liegenschaften mit heute tendenziell hohen Mieten werden unter Druck kommen und dann kann der Leerstand zu einem grossen Problem werden.

Natürlich wollen wir unsere Anleger vor solchen Risiken schützen, weswegen ImmoYou eine nachhaltige Strategie verfolgt. Wie gesagt, beträgt der von uns vorgeschlagene Anlagehorizont mindestens fünf bis zehn Jahre. Auch bei den Mietern unserer Objekte setzen wir auf Kontinuität. Das bedeutet, dass wir bspw. bestehende

Wohnliegenschaften nicht einfach nur erhalten, sondern aufwerten – ohne dabei die Mietpreise unverhältnismässig anzuheben. Dadurch entsteht Loyalität und wir stellen sicher, dass unsere Objekte auch genutzt werden und Ertrag abwerfen. Wir schaffen also letztlich guten und bezahlbaren Wohn- oder Arbeitsraum, der gleichzeitig eine stabile Anlage für unsere Kunden darstellt. Eine echte Win-Win-Situation.

TEXT SMA

immoyou

Invest in Swiss Real Estate.

ÜBER IMMOYOU.

Die Crowdfunding-Plattform im Immobilienbereich «ImmoYou» wurde von Bettina C. Stach ins Leben gerufen. Die erfahrene Unternehmerin ist seit bald 40 Jahren im Immobilienbereich tätig und hat bereits drei erfolgreiche Unternehmen gegründet. Basierend auf ihrer Ausbildung und Erfahrung hat Frau Stach ImmoYou mit der Absicht lanciert, Anlegern die Möglichkeit zu bieten, sich an einer Immobilie mit einer guten Rendite zu beteiligen. Das achtköpfige Team des in Zürich Oerlikon ansässigen Unternehmens setzt sich aus Experten aller Bereiche der Immobilienbranche zusammen.

Weitere Informationen unter www.immoyou.ch

SWISS KMU PARTNERS BRANDREPORT

Sorglos vorsorgen mit der Vorsorge 1e-Lösung

Am Thema Vorsorge kommt in der Schweiz niemand vorbei. Mit der Vorsorge 1e wird Versicherten nun eine neue Möglichkeit geboten, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Noël Brunner, CEO der Swiss KMU Partners AG, gibt im Interview Tipps und Tricks.

Noël Brunner, was genau ist die Vorsorge 1e und an wen richtet sie sich?

Die Vorsorge 1e ermöglicht Versicherten, die mehr als CHF 126'900.- Lohn haben, den überobligatorischen Teil der beruflichen Vorsorge mittels Auswahl einer persönlich ausgewählten Anlagestrategie zu regeln. Dabei können sie die Anlagestrategie individuell selber bestimmen, was erhebliche Vorteile mit sich bringt.

Ab welchem Alter ist man für die Vorsorge 1e geeignet?

Die neue Vorsorgemöglichkeit sollte so früh wie möglich gewählt werden. Je länger der Anlagehorizont, desto höher sind die möglichen Erhöhungen der Alterskapitalien. Ausserdem verbessert sich die Risikofähigkeit. Die 1e-Lösung ist konkret ab dem 25. Lebensjahr bis ca. 60 Jahre sehr lohnenswert zu beginnen.

Wie muss eine Person vorgehen, die bei Swiss KMU Partners AG (SKP) die Vorsorge 1e abschliessen möchte?

Sie muss den Arbeitgeber dazu bringen, diese Möglichkeit zu prüfen. Die Vorteile aus der 1e-Lösung sind auch für die Arbeitgeber überwältigend. Anschliessend kann mittels Anschlussvertrag eine 1e-Sammelstiftung aufgesetzt werden. Besitzt sie ein Freizügigkeitskonto, sind Anlagestrategien wie bei 1e ebenfalls möglich.

Was hat sich seit dem 1. Oktober 2017 bezüglich Vorsorge 1e verändert?

Es ist nun möglich, zum Pensioinierungszeitpunkt das persönliche Vermögensdepot aus 1e ins Privatvermögen zu transferieren. Des Weiteren verbleiben keine Risiken beim Unternehmen, was die 1e-Lösung erst unabhängig und somit spannend macht.

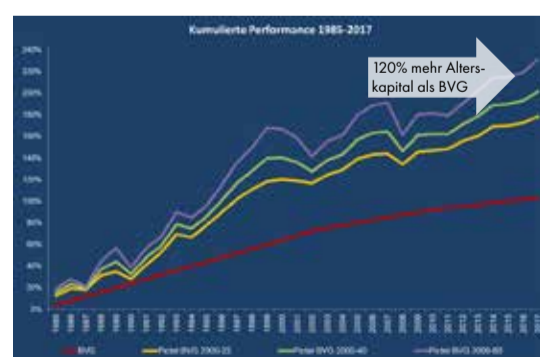
Welches sind die Gründe für mögliche 1e-Pläne?

Aus Sicht des Arbeitnehmers:

- Auswahl der Anlagestrategie auf das persönliche Risikoprofil abgestimmt

- Es können wesentlich höhere Alterskapitalien erzielt werden (60-120 Prozent)
- Durch die Anlagestrategie der SKP erhält man mehr Rendite bei gleichzeitig höherer Sicherheit
- Die gesamte Performance der Anlagen kommt dem Versicherten zu Gute
- Keine Solidarbeiträge an Wertschwankungsreserven und Rückstellungen (Pensionsendvermögen nimmt so um ca. 10-20 Prozent zu)
- Verbesserte Möglichkeiten zur steueroptimierten Vorsorgeplanung (PK-Einkäufe)
- Übertragung der Wertschriften und Anlagen ins Privatvermögen ist anstelle eines Kapitalbezuges möglich

Grafik 1 Vergleich Indizes : Vergangenheit 85-2017



Aus Sicht des Arbeitgebers:

- Verbesserung der Anstellungsbedingungen
- Optimierung der Leistungsplangestaltung für Kader und Geschäftsleitung
- Reduktion der Vorsorgeverpflichtungen für Unternehmen, insbesondere solche mit Rechnungslegung nach IAS 19
- Weniger Solidaritäten mit anderen angeschlossenen Firmen z.B. bei Sammelstiftungen (Wertschwankungen und Rückstellungen)
- Steueroptimierte Auszahlungen in der Vergütungspolitik, z.B. mit einer Kaderlösung (deutlich höheren steuerfreien AG-Beitragszahlungen)

Welche Tipps und Tricks haben Sie für Personen, die für die Vorsorge 1e in Frage kommen?

Die 1e-Vorsorgelösung ist ein relativ einfaches Modell. Der Trick dabei ist, sich richtig zu informieren und dann eine auf sein Risikoprofil angepasste Anlagestrategie zu finden. Dazu empfehlen wir ein vertieftes Gespräch mit einem Spezialisten, der massgeschneiderte Lösungen wie Anlagestrategien anbieten kann. Es gibt dabei noch diverse Tipps; beispielsweise, dass eine einfache Versicherungsdeckung bei Tod und Invalidität die jährlichen Kosten optimiert oder dass es immense Unterschiede bei den Sammelstiftungen gibt.

Was geschieht mit der bisherigen Pensionskasse, wenn man sich für eine 1e-Lösung in Zusammenarbeit mit Swiss KMU Partners AG entscheidet?

Die bisherige PK bleibt für die Basisversicherung bestehen. Für Versicherte, welche künftig im 1e versichert sind, werden die Leistungen und Beiträge angepasst. Die Anpassung wird durch die SKP abgewickelt, der Aufwand für die Versicherten ist minim.

Wie garantieren Sie eine gute Entwicklung der Anlagestrategie?

Die Statistiken der verschiedenen Anlagestrategien zeigen eindeutig auf, dass keine Garantie notwendig ist. Es braucht nur Zeit um allfällige Korrekturen an den Anlagemärkten auszustehen, um wieder von den guten Zeiten überdurchschnittlich zu profitieren. Das Risiko ist mit der Möglichkeit der Übernahme des Depots ins Privatvermögen auch zum Pensionszeitpunkt entschärft.

Was macht Swiss KMU Partners bei der Vorsorge 1e anders als die Konkurrenz?

Der Anlagestil, die Anlagephilosophie und das Gesamtkonzept ist mehr auf die jeweilige Person ausgerichtet, wobei wir überdurchschnittliche Renditen erzielen und die Kosten minimieren. Ausserdem zeichnen uns über 40 Jahre Erfahrung mit der Anlage von PK-Vermögen aus.



Noël Brunner
Porfoliomanager, CEO und Mitinhaber

Auf Ihrer Website trifft man den Begriff «Family Office» an. Was muss man sich darunter vorstellen?

Ein Family Office ist die Gesamtbetrachtung aller Aspekte, die den Familienzusammenhalt und das -Vermögen langfristig sichert. Entscheidend dabei ist es, zuerst die Family Governance zu sichern, bevor die Vermögensstrategie und Steuereinsparungen angegangen werden. Die Gesamtbetreuung unterscheidet ein Family Office von einem Vermögensverwalter oder Investitionspartner.

Weitere Informationen: www.skpag.ch

TEXT SMA

SWISS KMU PARTNERS



Wer früh vorsorgt, hat später die besten Aussichten

Die Herausforderungen im heutigen Erwerbsleben sind gross. Der Wunsch, die Jahre danach möglichst individuell gestalten und geniessen zu können, ebenso. Grösstmögliche Freiheit sichern sich diejenigen, die ihre Lebensplanung samt Vorsorge ab 50 frühzeitig in die Hand nehmen.

Beim Wort Vorsorge, denken die meisten von uns an das Alter. Ein Gedanke, den jeder, der kann, gerne schnell wieder verdrängt. Gut gelingt das, wenn noch einige Jahrzehnte zwischen diesem und der Pensionierung liegen. Doch schneller als gedacht schwindet diese Zeit und mit ihr der Spielraum für die selbstbestimmte Gestaltung der persönlichen Rentenjahre. Vergessen geht oft auch die Tatsache, dass für eine umfassend gute Vorsorge heute weit mehr zu tun ist, als Beiträge in die AHV und Pensionskasse einzubezahlen. Per Definition heisst vorsorgen, alle Massnahmen zu treffen, um möglichst selbstbestimmt die Rentenzit geniessen zu können. Die finanzielle Absicherung im Alter ist eine davon. Wer möglichst sorgenfrei in die weitere Zukunft blicken will, darf im Jetzt die Augen nicht verschliessen, sondern muss handeln. Wer dies frühzeitig und gut beraten tut, kann viele unangenehme Situationen vermeiden.

Die Vorsorgesituation von heute...

Mit der Pensionierung ändert sich die persönliche Finanzsituation grundlegend. Das Einkommen setzt sich ab dann neu zu einem grossen Teil aus der AHV und der Pensionskasse zusammen. Die Einkünfte aus der 1. und 2. Säule decken jedoch lediglich etwa 60 Prozent des letzten Erwerbseinkommens. Da eine Person im Ruhestand erfahrungsgemäss rund 80 Prozent davon zum Leben benötigt, ergibt sich somit bereits eine Einkommenslücke von 20 Prozent. Kommen noch Beitragslücken aus der Zeit der Erwerbstätigkeit dazu, reduziert sich diese Rente zusätzlich. Zudem ist das aktuelle Leistungsniveau der obligatorischen Vorsorgeeinrichtungen langfristig nicht gesichert. Denn mit der Entwicklung unserer Gesellschaft – steigende Lebenserwartung und

sinkende Geburtenraten – werden es Jahr für Jahr weniger Arbeitnehmende, die eine wachsende Zahl von Pensionierten tragen.

... verlangt nach Selbstverantwortung für morgen

Für ein finanziell sorgenfreies Rentenalter – heute dauert dieses erfreulicherweise im Durchschnitt 20 Jahre – muss sich jeder selbstverantwortlich um eine zusätzliche Absicherung kümmern. Um diese sogenannten «goldenen Jahre» verdientermassen auch in finanzieller Sicherheit geniessen zu können, ist der zu erwartenden Einkommenseinbusse möglichst frühzeitig und eigeninitiativ entgegenzuwirken. Das Angebot von Banken und Versicherungen für die private 3. Säule ist breit und attraktiv. Denn zu den zusätzlichen Mitteln für morgen kommt bereits der Vorteil der Steuerersparnis ab heute.

Gemeinsam mit dem Berater gelingt die Evaluation einer Lösung, bei der auch die individuellen Wünsche und persönlichen Ziele für die Zeit nach der Pensionierung miteingeplant sind.

Pensionsziellinie selber setzen

Dieselben Planungsschritte – einfach zu einem noch früheren Zeitpunkt – gelten auch für diejenigen, die beabsichtigen, die Erwerbstätigkeit vor dem «offiziellen Arbeitsende» aufzugeben. Bei vielen Menschen in der Schweiz bildet der Geburtstag Mitte 60 längst nicht mehr die einzige Ziellinie, die das Ende der Erwerbstätigkeit markiert. Immer mehr erwägen die Frühpensionierung. Auch diese Freiheit ist realisierbar und finanziell langfristig tragbar, wenn rechtzeitig mit der notwendigen Professionalität geplant und gehandelt wird.

Selbstbestimmung absichern

Doch leider hält sich das Leben nicht immer an unsere Pläne. Zur Vorsorge gehört ebenfalls, sich darüber Gedanken zu machen, wie dem persönlichen Willen auch dann Rechnung getragen werden kann, wenn man selber nicht mehr in der Lage ist, Entscheidungen zu treffen. Zur Wahrung der Selbstbestimmung stehen jeder urteilsfähigen Privatperson, unabhängig ihres Alters, mehrere Instrumente zur Verfügung: Ein Vorsorgeauftrag an eine nahestehende Person oder eine Fachstelle bevollmächtigt diese, im Bedarfsfall für sie Handlungen vorzunehmen und persönliche Angelegenheiten zu regeln. Klarheit, welche medizinischen Massnahmen im Fall der eigenen Urteilsunfähigkeit ergriffen werden sollen und welche nicht, schafft eine Patientenverfügung. Und wer mit einem Testament oder auch mittels Ehe- oder Erbvertrag seinen Nachlass zu Lebzeiten regelt, kann sogar bis über sein Ende hinaus bestimmen, wo sonst das Zivilgesetzbuch entscheidet.

Vorsorgen lohnt sich immer, frühzeitig noch mehr – ganz unabhängig, welche Pläne Sie für später schmieden möchten. Lassen Sie sich dabei von Ihrem Bankberater fachkompetent und rechtzeitig unterstützen, damit Sie auch zukünftig Ihre Entscheidungsfreiheit behalten.

Weitere Informationen:

www.zrb.clientis.ch

 **Clientis**
Zürcher Regionalbank

TEXT SMA



BRANDREPORT INRATE AG

Nachhaltigkeit ist die logische Konsequenz einer langfristigen Vorsorge

Die finanzielle Vorsorge dient dazu, grösstmögliche Sicherheit für unsere Zukunft und diejenige der uns nachfolgenden Generationen zu schaffen. Das Bewusstsein, was nachhaltige Geldanlagen dazu beitragen, ist in Fachkreisen etabliert und gewinnt auch darüber hinaus stetig an Aufmerksamkeit.

Die Langfristigkeit des Anlagehorizonts ist charakteristisch für unsere Vorsorge – speziell aufgrund der noch immer steigenden Lebenserwartung. Entsprechend ist Nachhaltigkeit bei der Anlage des sich äufnenden Vermögens ein fundamentales Thema: Neben einer risikoentschädigenden Rendite soll damit auch die langfristige Verträglichkeit von Investitionen mit Umwelt, Gesellschaft und Geschäftsführung (engl.: «Environment, Society, Governance», ESG) berücksichtigt werden. Eine ganzheitliche Betrachtung, wie sie die «ESG-Impact-Rating»-Methodik von Inrate darstellt, bietet sich daher an.

Gesamtheitliche Nachhaltigkeitsbewertung

Diese Nachhaltigkeitsbeurteilung eines Unternehmens stellt verschiedene Fragen auf Ebene der Wertschöpfungskette wie auch im operativen Betrieb. Grundlegend ist dabei die Verträglichkeit für Mensch und Umwelt. In der Beurteilung der Geschäftsaktivität – welche Produkte und Dienstleistungen stellt das Unternehmen zur Verfügung? – werden vorgelagerte Aktivitäten der Wertschöpfungskette (Gewinnung der Rohstoffe) genauso wie nachgelagerte (Nutzung und Entsorgung) mitberücksichtigt.

Die Berichterstattung der Unternehmen gibt sodann Aufschluss darüber, welche Priorität Nachhaltigkeit im operativen Geschäft einnimmt. Werden die Rohstoffe aus ökologisch und sozial verträglichen Quellen bezogen? Liegt dem Unternehmen Transparenz am Herzen? Hier gilt die betriebsökonomische Weisheit nach Peter Drucker: «You cannot manage what you do not measure». Viele Unternehmen berichten entsprechend über ihre Treibhausgasemissionen oder die Häufigkeit von Mitarbeiterwechseln. Wichtige Kriterien werden aber auch bei der ethischen Betriebsführung verortet: Kom-

muniziert ein Unternehmen Richtlinien gegen Korruption und Bestechung transparent, darf angenommen werden, dass in kritischen Situation weniger schlechte Entscheidungen getroffen werden. Die Herausforderung liegt in der Unterscheidung zwischen Angaben, die für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens relevant sind und jenen, die eher der öffentlichen Wahrnehmung dienen sollen.

Die firmeneigene Berichterstattung gilt es abzugleichen mit dem, was Medien, Interessenverbände, Nichtregierungsorganisation und weitere Stakeholder über die Firma berichten: Decken sich die Behauptungen der Hochglanzprospekte mit dem, was man in anderen Quellen findet? Achtet man beispielsweise am Firmenhauptsitz auf soziale Massnahmen, ignoriert aber gleichzeitig diesbezügliche Mindestauflagen in (ausländischen) Zweigstellen? Eine gesamtheitliche Bewertung setzt sich also aus verschiedenen Teilen zusammen: Der Bewertung des eigentlichen Impacts der Geschäftsaktivität, der Art und Weise wie das Geschäft betrieben wird und etwaigem kontroversen Verhalten.



Verantwortungsvoll und langfristig vorsorgen

Wir alle wollen unsere finanzielle Zukunft in Sicherheit wissen. Welche Möglichkeiten bieten nun ESG-Ratings für die Anlage der Vorsorgegelder? Es gilt im Groben zwei Ansätze zu unterscheiden: Die Negativ- und die Positivselektion. Die Negativselektion schliesst Unternehmen mit gewissen Aktivitäten (bspw. Waffen und Kernenergie) oder schwerwiegend kontroversen Verhalten grundsätzlich von sämtlichen Anlageaktivitäten aus. Bei der Positivselektion investieren Anleger ausschliesslich in diejenigen Unternehmen, die aus Nachhaltigkeitsicht am besten geschäftlich sind. Beide Ansätze können kombiniert werden. Chancen und Risiken werden so optimal genutzt respektive vermieden. Der bewährte Best-In-Service Ansatz von Inrate bietet genau dies: Anleger sehen geltende ethische Standards und Normen in ihren Investitionen umgesetzt und investieren gleichzeitig in Unternehmen, die die Herausforderungen der Nachhaltigkeit positiv meistern. Ein häufiger aber unberechtigter Vorbehalt dabei ist der einer schlechteren Performance. Die Forschung¹ zeigt, dass nachhaltige Geldanlagen grundsätzlich eine gleiche oder sogar eine bessere risikobereinigte Rendite vorweisen.

Der französische Begriff für Nachhaltigkeit, «durabilité», bedeutet übersetzt auch Langfristigkeit. Langfristigkeit ist ein inhärentes Merkmal der professionellen finanziellen Altersvorsorge. Nachhaltige Anlagen bieten die Chance, nicht nur von den langfristigen Entwicklungen am Kapitalmarkt profitieren zu können, sondern gleichzeitig auch verantwortungsvolle Investitionen zu tätigen. Insofern gehören solche Überlegungen zu einer bedürfnisgerechten Vorsorge- und Anlageberatung.

TEXT CYRILL KILCHOER

 **inrate**

ÜBER INRATE.

Inrate ist die unabhängige Schweizer Nachhaltigkeits-Ratingagentur. Seit 1990 hilft sie Kunden mit profunden Nachhaltigkeitskenntnissen und Research-Lösungen, innovative Nachhaltigkeitslösungen zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen. Unsere Ratings messen die Auswirkungen, die ein Unternehmen mit seinem Verhalten und seinen Produkten auf die Gesellschaft und Umwelt hat sowie die Bereitschaft und Fähigkeit, entsprechende Herausforderungen anzugehen.

Weitere Informationen unter www.inrate.com

Disclaimer: Dieser Artikel stellt keine Empfehlung dar, ein Finanzinstrument anzubieten, zu verkaufen oder eine Beteiligung an einem Unternehmen einzugehen.

¹Friede G., Busch T. und Bassen A. (2015)

Asset-Management mit garantiertem Umweltschutz

Nachhaltigkeit – ein Thema, das in der letzten Zeit ständig an Bedeutung gewonnen hat. Seit ein paar Jahren kommt der Ethik-Filter nun auch im Anlagewesen zur Geltung. Doch was sind die Vor- und Nachteile der nachhaltigen Investitionsart und welche Entwicklung wird sie künftig durchlaufen?

Mit der Nachhaltigkeit verschiebt sich die Wertordnung von Investitionsunternehmen zu einem zunehmenden Verantwortungsbewusstsein für soziale und ökologische Aspekte. Auch in der Schweiz steigt die Durchführung von derartigen Anlagen. Mit einem Zuwachs von 82 Prozent legten Investoren gemäss der «Swiss Sustainable Finance» Studie Nachhaltige Anlagen 2018» rund CHF 390 Milliarden entsprechend an. Pensionskassen und Versicherungen machen dabei beinahe zwei Drittel des Anlagemarkts aus. Was hält andere Investoren noch davon ab?

Momentane Situation

Im Zeitfenster von 2012 bis 2016 bekamen besonders die ESG-Kriterien Zuwachs, welche für «Environment», «Social» und «Governance» – folglich Umwelt, gesellschaftliche Verantwortung und gute Unternehmensführung stehen. Nach diesen drei Aspekten investierten Unternehmer im letzten Jahr rund 20 Prozent des globalen Anlagevolumens. Trotzdem existieren noch heute Unsicherheiten rund um die Investitionen, beobachtet Sabine Döbeli, Geschäftsführerin von «Swiss Sustainable Finance». Unter anderem bei den Pensionskassen: «Wir stellen fest, dass vielen Stiftungsräten von Pensionskassen schlicht die Zeit fehlt, sich mit dem Thema aktiv auseinanderzusetzen. Von vielen wird nachhaltiges

Investieren auch als relativ komplex wahrgenommen oder sie scheuen die Grundsatzdiskussionen, die es auslöst.»

Falsche Ansichten hindern die Investition

«Noch immer besteht bei vielen das Vorurteil, dass nachhaltige Anlagen eine schlechtere Performance hätten als herkömmliche. Wissenschaftliche und praktische Studien zeigen klar, dass dies nicht der Fall ist. In vielen Fällen kann das Rendite-/Risikoprofil durch die Berücksichtigung von Nachhaltigkeit sogar verbessert werden», so Döbeli. Auch seien die Ansätze dieser Investition viel breiter als angenommen – sie beinhalten Umwelt-, Sozial- und Governancefaktoren und nicht nur thematisches Investieren. Neben dem guten Gewissen, der Umwelt mit den eigenen Anlagen nicht zu schaden, profitieren Unternehmen von anderen Aspekten.

Nutzen der Nachhaltigkeit für Unternehmen

Klimaschutz ist nicht nur Gewissenssache, sondern auch eine Angelegenheit, welche in Zukunft die Entwicklung von Lösungskonzepten unvermeidbar macht. Man kann mit der aufkommenden Investition solchen Problemsituationen vorbeugen: «Wer nachhaltig investiert, kann gezielt das Risiko reduzieren, in Unternehmen zu investieren, die Unfälle verursachen, mit Gerichtsfällen

konfrontiert sind oder arbeitsrechtliche Probleme haben. Dies vermindert sowohl finanzielle Risiken wie auch Reputationsrisiken für die Investoren», so Döbeli weiter. Zudem kann ein Betrieb mit einer guten Präsentation nach aussen starke Investoren und Arbeitskräfte überzeugen und mit einer Beteiligung einen Einfluss auf die Wirtschaft haben: «Nachhaltige Anlagen bewirken, dass die Wirtschaft nachhaltiger wird. Investoren tragen damit zu besseren Standards in allen Branchen bei», erläutert Sabine Döbeli. Bevor man sich nun an diese Anlagenart heranwagt, sollte sich das Unternehmen zuerst über die Möglichkeiten des guten Investierens erkundigen.

Schrittweises Vorgehen führt zum Erfolg

Jeder Unternehmer setzt andere Prioritäten und Gütekriterien für die ideale nachhaltige Anlage. Zur Abklärung gehören nebst der Recherche über vergangene und momentane Prozesse auch solche über künftige Möglichkeiten: «Wichtig ist, dass man sich zuerst einen Überblick darüber verschafft, welche verschiedenen Formen von Anlagen es gibt. Anschliessend sollte der Stiftungsrat diskutieren, was die Motivation für eine solche Anlage ist. Erst dann kann der geeignete Ansatz gewählt und bestimmt werden, auf welche Asset-Klassen man ihn anwenden will», erklärt Döbeli. Auch dieser Prozess

geht nicht unbedingt mit grossem Zeitaufwand einher. Auf dem Markt existieren bereits fertige Produkte, die auf ein Unternehmen adaptiert werden können. Auf jeden Fall sei es nach Sabine Döbeli empfehlenswert, nicht gleich für alle Anlageklassen gleichzeitig auf nachhaltige Anlagen umzustellen – mit künftiger Erfolgchance.

Die Zukunft der nachhaltigen Investition

Bis anhin liegt die Geldverantwortung in der Regel beim Geldanleger bzw. seinem Anlageberater. In Zukunft ist es durchaus möglich, dass dieser vermehrt durch Investment-Ethik-Berater unterstützt wird, da ökologische und soziale Probleme stets differenzierter und unübersichtlicher sind. Eine solche Investition müsste sich in Zukunft auszahlen: «Es zeigt sich, dass die Berücksichtigung der Umwelt bei Anlagen ein langfristiger Trend ist, der nicht mehr verschwindet. Heute gehört es sogar zur treuhänderischen Pflicht, solche Themen bei Anlageentscheidungen einzubeziehen. Bei vielen Nachhaltigkeitsthemen geht es um langfristige Trends, die mit strukturellem Wandel verbunden sind. Es zahlt sich finanziell aus, solche Entwicklungen beim Anlegen zu berücksichtigen», schliesst Sabine Döbeli ab.

TEXT SARA SCHILD



EXPERTSUISSE JAHRESTAGUNG 2018: «NEUE ARBEITSWELT»

«Konsequent ist, wer sich selber mit den Umständen wandelt» Winston Churchill

In Zeiten der Globalisierung und Digitalisierung verändern sich Branchen, Geschäftsmodelle und Arbeitsweisen. Routinetätigkeiten werden automatisiert und Experten noch gefragter. Die Arbeitswelt dieser Wissensarbeiter ändert sich radikal. Erfahren Sie, in welche Richtung, und wie Sie davon profitieren können.

Man kann die Herausforderungen der Zukunft nicht mit den Methoden der Vergangenheit meistern. Das heisst, dass die Arbeitswelt «New Practices» benötigt anstelle von «Best Practices» der alten Arbeitswelt. Dies hat Auswirkungen auf die Arbeit generell, aber auch auf Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand im Speziellen.

Eine neue Arbeitswelt kann nur auf breiter Front entstehen, wenn insbesondere nachfolgende Faktoren zusammenspielen: Modernisierung des Arbeitsgesetzes; attraktive Arbeitsformen, Gewinnung, Ausbildung und Haltung vom Berufsnachwuchs; Engagement für Milizarbeit und Eigenverantwortung für ein sinnerfülltes Leben.

Bundesrat Ueli Maurer und weitere Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft machen diese von Christine Maier moderierte Jahrestagung zu einem unvergesslichen Anlass. Seien auch Sie am 12. September 2018 in Bern dabei – wir freuen uns auf Sie!

www.expertsuisse.ch/jahrestagung2018

ALPNUM INVESTMENT MANAGEMENT AG BRANDREPORT

Wie lassen sich in einem Umfeld tiefer oder negativer Zinsen «vernünftige» Renditen erzielen?

Die Obligationenmärkte haben über die vergangenen 30 Jahre von einem historisch starken Bullenmarkt profitiert, da sinkende Zinsen (Grafik I) zu einem Anstieg der Obligationenpreise führten. Nun mehren sich die Anzeichen, dass nach den USA zukünftig auch in Europa mit leicht anziehenden Zinsen zu rechnen ist.

Grafik I: Zinsentwicklung Obligationen Schweizer Eidgenossenschaft seit 1988

Sollten sich nun die Zinsen nach oben bewegen, nähert sich gleichzeitig das nächste Ungemach: Bei steigenden Zinsen werden Obligationen Kursverluste erleiden. Bei erheblichen Zinsanstiegen ist zudem mit Turbulenzen an den Aktienmärkten zu rechnen, wie dies in Grafik I verdeutlicht ist.

Welche Anlagestrategien ermöglichen attraktive Renditen bei steigenden Zinsen?

Eine Antwort auf die obige Frage hat Alpinum Investment Management (Alpinum) im Bereich von «Secured Lending» identifiziert. Während diese Anlageklasse eine grosse Anzahl von Anlagemöglichkeiten vermengt, sticht die folgende hervor, welche nicht nur attraktive Erträge generiert, sondern auch sehr risikoarm ist: Kurzfristige Darlehen, die mit Immobilien besichert sind. In Grossbritannien hat sich seit der Finanzkrise ein privater Markt in der Grössenordnung von GBP 4.5 Mrd.

etabliert, welcher aufgrund des Rückzugs der Banken entstanden ist. Warum? Die strengeren Anforderungen der Bankenaufsicht erfordern von den Banken eine massiv höhere Eigenkapital-Hinterlegung für Darlehen (oder Hypotheken), welche in irgendeiner Form nicht der «Norm» entsprechen. Hierbei genügt z.B. bei einer Neuerwerbung einer Immobilie einen kleinen Umbau oder eine Renovation durchführen zu wollen. Gekoppelt mit dem Anspruch der Kreditnehmer, die Finanzierung innerhalb einer relativ kurzen Frist zu erhalten, führt faktisch dazu, dass die Banken diesen Markt nicht mehr besetzen können oder wollen. Private Darlehensgeber springen noch so gerne in diese äusserst rentable «Bresche», die nicht nur hohe Zielrenditen von GBP 7 - 8 Prozent p.a., respektive rund 5 Prozent p.a. in CHF abwerfen, sondern gleichzeitig auch ein sehr tiefes Ausfallrisiko aufweisen.

Grafik II: Attraktive Zinsen in «Secured Lending» bei gleichzeitig tiefem Risiko

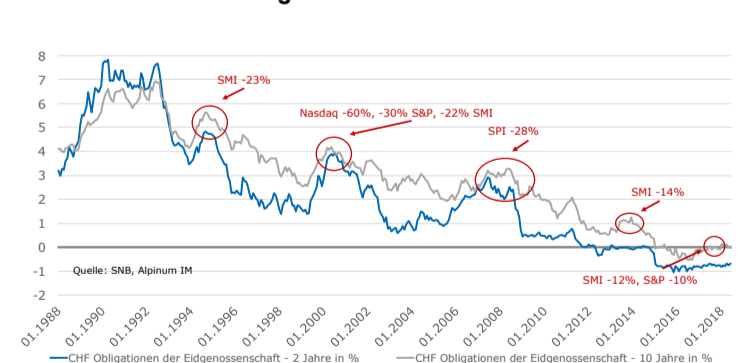
Grafik II verdeutlicht das attraktive Rendite-/Risikoprofil der Strategie mit ihrer Zusatzrendite. Die Extra-Prämie ist auf die beschränkte Marktkapazität und auf die bei der Kreditvergabe erforderlichen Spezialisten-Kenntnisse zurückzuführen. So liegt auch der Schlüssel zum Erfolg in der effektiven

Portfolio-Umsetzung in einem rigiden Kreditvergabe-Prozess. Dieser hat über die vergangenen Jahre in unserer Portfolio-Lösung zu einer sehr tiefen Ausfall-Quote von weniger als 0.1 Prozent p.a. geführt. Zudem ist das Portfolio-Beispiel breit diversifiziert (>300 Darlehen), hat eine kurze durchschnittliche Laufzeit von 12 Monaten sowie einen tiefen Belehungswert von nur 65 Prozent.

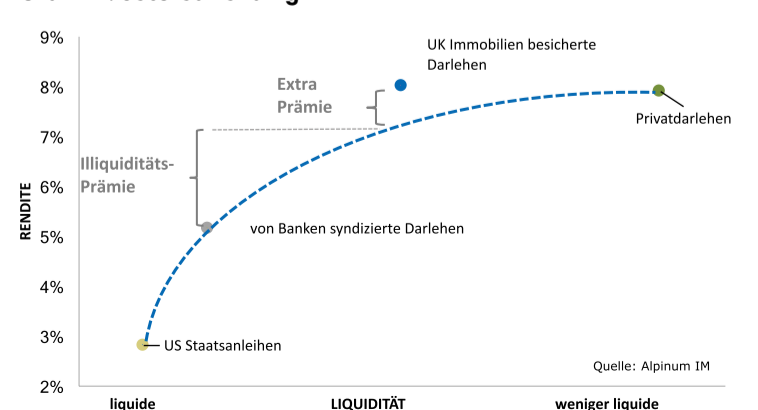
Die Alpinum Investment Management AG ist ein auf Kredit- und alternative Anlagelösungen spezialisierter Schweizer Vermögensverwalter mit FINMA-Lizenz. Alpinum verwaltet Vermögen von rund CHF 1.5 Mrd und bietet massgeschneiderte Portfolios und Fondslösungen an.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.alpinumim.com

Grafik I: Zinsentwicklung seit 1998



Grafik II: Secured Lending



ALPNUM INVESTMENT MANAGEMENT

Eine umweltfreundliche und gewinnbringende Investition

Wer im Besitz einer Immobilie ist, kann der Pension bekanntlich ohne grössere Ängste entgegentreten. Doch der Kauf eines Eigenheims ist für viele trotz harter Arbeit und Ersparnissen nicht möglich. Lässt man sich aber auf eine Vorsorgeimmobilie in Deutschland ein, wird die Lücke in der Altersvorsorge geschlossen. Almir Gegic, Projektentwickler und CEO der Vertriebsgesellschaft SEI es AG, bietet eine passende Lösung, die nicht nur Gewinn verspricht, sondern auch der Umwelt zugute kommt.

TEXT DANIELA JEANNERET



Trotz vieler Vorsorgemassnahmen fragen sich manche, wie sie mit dem Geld während der Pensionierung auskommen sollen. Diese Einkommenslücke, von der sich auch immer mehr junge Leute fürchten, sorgt seit geraumer Zeit für viel Diskussionsstoff. Durch zahlreiche Vorsorgemassnahmen können nur wenige ihren gewohnten Lebensstandard beibehalten. Zu den sichersten Anlagen gehören nach wie vor Immobilien. Das Ziel von Unternehmer und Projektentwickler Almir Gegic war es, attraktive Lebensräume zu schaffen und Lebensräume zu verwirklichen: «Es ist wichtig für alternative Lösungen offen zu sein, damit wir den Zustand was Altersvorsorge angeht positiv ändern können. Wenn wir nichts dagegen unternehmen, bleibt die Zukunft ungewiss. Vermögend in das Rentenalter zu kommen, darf keine Illusion bleiben - sondern muss machbar sein.»

Eine Immobilie als 4. Säule

Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens gehören Rendite- und Vorsorgeimmobilien. Sprich, die Immobilie wird nicht zur Eigennutzung gekauft. Die SEI es AG bietet Wohnimmobilien im Deutschen Raum an, die als attraktive Ergänzung der eigenen Altersvorsorge dienen. «Unser Lösungsansatz geht in eine andere Richtung als die klassischen Vorsorgemodelle. Wir helfen dem Kunden Sachwertigentum zu erwerben, ohne dass der Investor dabei spekulative und intransparente Risiken eingeht», so Gegic.

Ziel ist es, durch eine langfristige Vermietung Renditen sowie Vermögen für den Käufer zu erwirtschaften. Dank der Wertsteigerung erzielt der Eigentümer einen erheblichen Gewinn und profitiert zusätzlich von Steuervorteilen. Die Investition im Nachbarland lohnt sich allemal, denn Deutschland ist die viertgrösste Volkswirtschaft weltweit. Die Objekte baut das Unternehmen ausschliesslich in Baden-Württemberg, da das Bundesland zu den wirtschaftlich stärksten gehört.

Die SEI es AG steht dem Investor von Anfang an zur Seite. Auch die gesamten Verwaltungsaufgaben, die Suche nach einer passenden Bank-Offerte und weitere Administrationsaufgaben werden vom SEI es Team übernommen.

Je nach Eigenkapitalquote ist die Immobilie nach ca. 10-25 Jahren abbezahlt. Der Investor erhält die volle Mieteinnahme und kann das Objekt mit Gewinn verkaufen. Die laufenden Einnahmen decken zudem den Hypothekenzins und die Amortisation. Dadurch erzielt der Käufer ein inflationsgeschütztes Vermögen. Michael Ganz, der Head of Sales erklärt: «Es ist uns ein Anliegen einem möglichst breitem Publikum zu ermöglichen, in eine Wohnimmobilie zu investieren – und zwar nicht nur in Anteilen, sondern vollständig. Der Kunde entscheidet, ob er seine Immobilie zum Zeitpunkt X verkauft und seinen Gewinn realisiert oder ob er seine Bezüge im Alter durch die Mieteinnahmen erhöhen möchte und damit die Einkommenslücke als Rentner spürbar schliessen kann.



Wohnen im Moonsell-Stil

Derzeit gehören Moonsell-Häuser zu den energieeffizientesten und umweltfreundlichsten Mehrfamilienhäusern der Welt. Allein bei der Gebäudeheizung werden 60 Prozent der Energiekosten im Vergleich zu einem Standardgebäude eingespart. Dank der hocheffizienten Gebäudetechnik gewährleistet ein Moonsell-Haus ein ganzjährig konstantes und optimal behagliches Raumklima. Das Moonsell-Haus ist das Ergebnis langjähriger Erfahrung in der Projektierung von energieeffizienten und nachhaltigen Häusern. Zusammen mit Architekten, Bauingenieuren, Materialforschern und Energie-Experten hat die SEI es AG Schwestergesellschaft BG Business Group AG ein völlig neuartiges Gebäudekonzept entwickelt



welches unter der Marke «Moonsell» geführt wird. «Wichtig ist es, ökologisch zu bauen ohne dabei den Aspekt der Ökonomie zu vernachlässigen. Moonsell setzt hier einen neuen Standard was effiziente Bauweise in beide Richtungen angeht. Das unser Konzept funktioniert, wird allein durch die Tatsache bestätigt, dass unsere Kunden Fördermittel von der KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) erhalten. Die Energiewende ist in vollem Gange und es wäre grobfahrlässig dies zu ignorieren», führt Gegic aus.

Von ihrer Architektur her sind die Häuser klassisch geschnitten. Sie unterscheiden sich äusserlich kaum von klassischen Bauten. Sie sind in erster Linie praktisch konzipierte Ein- und Mehrfamilienhäuser zum Wohlfühlen für die gesamte Familie.

Ein Unternehmen der H.O.W. AG

Unter dem Dach der Holding H.O.W. AG sind mehrere, eigenständige Gesellschaften aus dem Bau- und Immobilien- sowie Finanzierungsbereich zusammengefasst. Die Unternehmen befinden sich in der Schweiz und Deutschland. Damit verfügt die H.O.W. AG über ein hochspezialisiertes, professionelles Kompetenz- und Know How-Portfolio von 30 Mitarbeiter, mit dem sie alle Aufgabenstellungen der Wohnbauentwicklung, Wohnbauerstellung, Wohnbauvermarktung sowie Objektverwaltung aus einer Hand erfolgreich umsetzen kann. Die SEI es AG ist ein operatives Unternehmen der H.O.W. Gruppe und ist für die Vermarktung und Betreuung der privaten wie institutionellen Investoren zuständig.



KONTAKT

SEI es AG
Industriestrasse 55
CH-6312 Steinhausen
+41 41 740 21 01

www.sei-es.ch

Geld anlegen einfach erklärt

Auf der neuen Wissensplattform von PostFinance bringen sich Finanzlaien selbst bei, ihr Ersparnis ganz nach eigenem Geschmack anzulegen.

TEXT POSTFINANCE AG



Die Idee, sein Geld das erste Mal anzulegen, anstatt es einfach beinahe zinslos auf dem Sparkonto liegen zu lassen, kann für manche ganz schön einschüchternd sein. Die Finanzwelt mit ihren Fachbegriffen scheint auf den ersten Blick richtig kompliziert. Die ausführlichen Produktinformationen, die schwer verständlichen Vorgänge und die komplexen Fragestellungen sind für viele Erstanleger scheinbar unüberwindbare Hürden. Dabei ist Geld anlegen gar nicht schwierig. PostFinance hat es sich zur Aufgabe gemacht, Anlagethemen einfach und für jedermann verständlich zu erklären, und dafür eine Online-Wissensplattform «Anlegen einfach erklärt» lanciert. Auf postfinance.ch/anlagewissen finden Wiss- und Lernbegierige kurze Texte, Illustrationen und Videos, die ihnen die Welt des Anlegens näherbringen.

PostFinance baut Hürden ab

Von A wie Anlagehorizont über M wie Marktwert bis Z wie Zinseszins – Informationen zum Thema Anlegen sind oft gespickt mit Fachbegriffen, die Laien nur wenig sagen. Das schreckt viele Leute ab, die gerne mehr aus ihrem Geld machen würden, sich aber mit dem Thema nicht gut auskennen. Geld anlegen ist aber eigentlich ganz einfach und für jedermann machbar. Dafür braucht es auch keine Fachbücher, kein Studium und keine komplizierten Definitionen. Etwas Interesse und Motivation, ein kleines Startkapital und ein Minimum an Grundwissen reichen aus. Dies ist gerade vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung und der Etablierung des Digital Bankings von Bedeutung. Immer mehr Kunden haben das Bedürfnis, über Computer, Tablet oder Mobile ihre Anlagen in eigener Regie zu tätigen. Um interessierten Personen den Einstieg ins Thema Anlegen zu vereinfachen, hat PostFinance im Februar 2018 eine Online-Wissensplattform lanciert. Auf der viersprachigen Website postfinance.ch/anlagewissen stellt PostFinance bereits über 60 multimediale, neutrale und auf Wissensvermittlung ausgerichtete Beiträge rund ums Anlegen kostenlos zur Verfügung – ein einmaliges Angebot in der Schweiz.

Breites Themenspektrum

Das Kernstück der Website ist eine stetig wachsende Sammlung von Blogbeiträgen rund ums Thema Anlegen. Erstanleger können sich genau das Wissen aneignen, das sie besonders interessiert, oder sich in Themen einlesen, bei denen sie sich unsicher fühlen. PostFinance erklärt Anlageinstrumente wie Fonds, Aktien oder Obligationen und beleuchtet grundlegende Fragen wie «Wie viel Geld kann ich überhaupt anlegen?», «Wie funktioniert eigentlich die Börse?» oder «Wie beurteile

ich die Qualität eines Fonds?» Dazu gesellen sich Themenschwerpunkte wie «Vorsorge», «Langfristige Anlagen» oder «Nachhaltige Investmentmöglichkeiten» und aktuelle Themen wie zum Beispiel «Kryptowährungen». Hintergrundartikel, zum Beispiel zur Finanzkrise 2008 oder zum Swiss Market Index (SMI), ergänzen diese Beiträge. Hilfreich ist auch das Glossar «Fachchinesisch»: Hier werden wichtige Fachwörter in leicht verständlicher Alltagssprache erklärt, sodass Leser künftig auch den Wirtschaftsteil der Zeitung oder komplexere Beiträge verstehen können.

Mitarbeitende und Laien werden Filmstars

Regelmässig vermitteln auch Videos Anlagewissen, zum Beispiel das Format «Klartext bitte!». In kurzen Videobeiträgen erklären Mitarbeitende der PostFinance vor laufender Kamera in maximal 45 Sekunden Fachbegriffe und Hintergründe aus der Finanzwelt. «Was ist das Klumpenrisiko?», «Was ist ein Anlegerprofil?», «Welche Risiken bergen Obligationen?» – in 45 Sekunden eine einfache, verständliche Antwort zu formulieren, ist nicht immer ganz einfach, wie die Videoserie zeigt. Aber auf alle Fälle unterhaltsam.

Gleich ergeht es den Passanten, die auf der Strasse Finanzbegriffe wie «Fonds» oder «Zinseszins» erklären müssen. Gar nicht so einfach, aus dem Stegreif eine passende Antwort zu finden, ohne Google oder Wikipedia. Spannend für die Zuschauer sind nicht nur die Antworten der Passanten, sondern auch die Menschen dahinter. Kennt sich der Schlipsträger tatsächlich besser aus als der Bauarbeiter? Wissen Junge besser Bescheid als ältere Generationen? Die Antworten aus Lugano, Lausanne und Zürich sind manchmal ganz schön überraschend.

Ergänzt wird das Videoangebot mit animierten Erklärungsvideos und Interviews, bei denen PostFinance-Mitarbeitende Experten zu einem Themengebiet befragen. Genau wie der Artikelpool wächst auch das Angebot an Videos ständig weiter und wird durch neue Formate ergänzt.

Stets auf dem Laufenden mit dem Newsletter

PostFinance publiziert regelmässig einen Anlagewissen-Newsletter. Newsletter-Abonnenten werden so über neue, spannende Beiträge und Themen sowie über Neuerungen auf der Plattform informiert.

Unter postfinance.ch/anlagewissenabonnieren können Sie sich für das Abo anmelden.

Mit Wissenspfaden zum Themenexperten werden

Die Wissensplattform gibt den Weg nicht vor. Jeder Leser entscheidet selber, welches Thema für seine persönlichen Bedürfnisse und Interesse relevant ist, und bahnt sich so seinen Weg durch die Website. Oder pickt sich einzelne Artikel heraus.

Im Herbst lanciert PostFinance auf postfinance.ch/anlagewissen zusätzliche «Wissenspfade». Leser, die einen Wissenspfad starten, lernen in einer Abfolge von fünf bis zehn Beiträgen alles Wichtige zu einem bestimmten Thema. Wer sich beispielsweise besonders für die Arten und Funktionsweise von Fonds interessiert, kann sich also künftig durch den entsprechenden Wissenspfad selbst alle wichtigen Grundlagen beibringen. Wer mehr über die Börse oder über verschiedene Anlageinstrumente erfahren möchte, wählt einfach die entsprechenden Wissenspfade. Mit der Zeit entstehen immer mehr Pfade, die immer mehr Themen in immer grösserer Tiefe behandeln.

Feedback wichtiger Bestandteil zur Weiterentwicklung

Ab dem Herbst wird neben den Wissenspfaden auch ein Ratingsystem lanciert, mit dem die Besucher Artikel bewerten und ein direktes Feedback dazu an PostFinance zurücksenden können. PostFinance passt darauf die Artikel besser an die Bedürfnisse der Leser an und wählt Themen anhand der Leserpräferenzen.

Informationen für Anfänger bis Fortgeschrittene

Das erklärte Ziel der Wissensplattform «Anlegen einfach erklärt» ist, Einsteigern die Angst vor dem Thema «Geld anlegen» zu nehmen. Sie sollen befähigt werden, selbständig mehr aus ihrem Geld zu machen. Schliesslich kann jeder zum Anleger werden – 100 Franken pro Quartal reichen dazu aus. Aber auch für Anleger, die bereits mit den Grundlagen vertraut sind, bietet «Anlegen einfach erklärt» weiterführendes Hintergrundwissen und Informationen. So wird beispielsweise erklärt, wieso Kurse schwanken, aktuelle Anlagetrends wie «Nachhaltiges Investieren» behandelt und Anlagen in Rohstoffe genauer beleuchtet. Schliesslich sollen sowohl Laien wie auch Personen, die schon etwas mehr Anlageerfahrung haben, auf der Plattform Themen finden, die sie interessieren, und Antworten auf diejenigen Fragen bekommen, die sie beschäftigen.

Beratungsgespräch weiterhin relevant

Das Gespräch mit einem Berater oder einer Beraterin kann und soll die Wissensplattform jedoch nicht ersetzen. Wenn es um Produkte oder die persönliche Anlagestrategie geht, lohnt sich der Besuch beim persönlichen Kundenberater von der PostFinance weiterhin. Im persönlichen Gespräch

kann der Berater schliesslich auf die individuellen Ziele und Bedürfnisse des Kunden eingehen und so gemeinsam mit ihm die passende Anlagestrategie erstellen. Wer jedoch eine Möglichkeit sucht, sich selber aktiv mit dem Thema Anlegen auseinanderzusetzen, findet in der Wissensplattform eine gute Möglichkeit, um sich einfach, kostenlos und im eigenen Tempo schlau zu machen. Auch zur Vorbereitung für ein bevorstehendes Beratungsgespräch, oder um aktuelle Themen aus dem Wirtschaftsteil besser zu verstehen, eignet sich ein Besuch auf der Wissensplattform.

Die PostFinance Wissensplattform «Anlegen einfach erklärt»: postfinance.ch/anlagewissen



Interessante Artikel für Anfänger und Fortgeschrittene

Geld anlegen können auch Sie!
Wie jeder zum Anleger oder zur Anlegerin werden kann.

Wie funktioniert Geld anlegen?
Wie Sie vorgehen müssen, um mehr aus Ihrem Geld zu machen.

Geld anlegen – die Möglichkeiten
Welche Anlageinstrumente stehen Anlegern zur Verfügung?

Das magische Dreieck
Das Verhältnis von Sicherheit, Rendite und Liquidität einfach in einem Videobeitrag erklärt.

Die Core-Satellite-Strategie
Basis und Akzente für erfolgreiche Anlagestrategien.

Alle Beiträge finden Sie unter postfinance.ch/anlagewissen

PostFinance

Ihre private Vorsorge wird immer wichtiger

Die OLZ verfolgt einen eigenen Ansatz der Vermögensverwaltung, der hauptsächlich auf die Minimierung von Risiken abzielt. Seit einiger Zeit gilt das Augenmerk verstärkt der Nachhaltigkeit. Beide Aspekte sind in den OLZ-Vorsorgelösungen integriert und führen zu einer langfristig besseren Rendite. Wir haben uns mit dem CEO Pius Zraggen zum Gespräch getroffen.

TEXT SMA

Pius Zraggen, die AHV steht gewaltig unter Druck, die zweite Säule zahlt den Versicherten immer weniger aus. Muss man heute vermehrt privat für das Alter sparen?

Die Pensionskassen und die AHV stehen tatsächlich in einer Schieflage. Bei der Einführung der AHV entfielen auf einen Leistungsempfänger etwa sechs Einzahler, heute steht das Verhältnis etwa bei eins zu drei. Weniger Geld muss auf wesentlich mehr Leute verteilt werden. In der zweiten Säule sieht es ähnlich aus. Ein Versicherter mit einem Guthaben von einer Million in der PK erhält durch die Senkung des Umwandlungssatzes heute anstatt 72'000 wie vor einigen Jahren nur noch 48'000 - 55'000 Franken, je nach PK, also bis zu dreissig Prozent weniger. Somit ist klar, wer im Alter seinen Lebensstandard erhalten will, muss vermehrt auf private Vorsorge setzen.

Die nächste Reform der Altersvorsorge – sollte sie denn beim Volk durchkommen – wird nicht alle Probleme der Pensionskassen lösen. Warum ist das so?

Die PK füllt ihre Kasse mit Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen sowie der Rendite aus dem angehäuften Kapital. Wir haben bei den PKs die gleichen Probleme

wie bei der AHV. Bei den Renditen fehlen rund zwei bis drei Prozent pro Jahr aufgrund der negativen Renditen auf sicheren festverzinslichen Anlagen. Die Stellschrauben sind schnell identifiziert. Weniger ausbezahlen (tieferer Umwandlungssatz), flexibler oder länger Arbeiten (später beziehen), mehr einbezahlen und regulatorische Anpassungen. Zurzeit fehlt jedoch der Wille, echte Opfer zu erbringen.

Sie sagen, dass man privat sparen sollte. Was für Möglichkeiten stehen im Vordergrund?

Lange Zeit war das private Sparen nur über Banken und Versicherungen möglich. Sie hatten sozusagen eine Monopolstellung. Ihre Vorsorgestiftungen erlaubten nur Investments in ihre eigenen Produkte, da sie so höhere Margen erwirtschaften konnten. Um einen unserer Vorsorgefonds auf die Liste einer Vorsorgestiftung zu bringen, mussten wir mehr als zwei Jahre kämpfen. Mittlerweile setzen immer mehr Banken und Stiftungen auf unsere Produkte. Dazu gehört auch die Liberty Vorsorge AG, die entschieden hat, unsere Säule 3a-, Freizügigkeit- und 1e-Lösungen zu listen.

Haben die Sparer nun mehr Möglichkeiten in der dritten Säule?

Der Markt hat sich in den letzten Jahren sicher teilweise geöffnet. Leider sind viele Kunden - ähnlich wie bei den Krankenkassen - bei Banken- und Versicherungswechseln sehr träge, obwohl es sich für sie lohnen würde, ihr Geld anders anzulegen. Viele wissen nicht, dass sie bei den Banken problemlos von ihrer bestehenden 3a-Vorsorgelösung in eine für Sie passende 3a-Vorsorgelösung wechseln können. Bei den Versicherungen hingegen sieht es leider ganz schlecht aus. Dort kommt der Kunde nur unter äusserst unvorteilhaften Bedingungen aus dem Vertrag heraus. Deshalb sollte der Spar- und Versicherungsaspekt unbedingt getrennt werden.

OLZ bietet Vorsorgelösungen mit einem hohen Aktienanteil an. Warum sind diese für Kunden interessant?

Fonds mit einem hohen, effizient investierten Aktienanteil erzielen über einen langfristigen Zeithorizont eine deutlich bessere Rendite als Fonds mit einem geringen, nach Indexgewichtung investierten Aktienanteil (und entsprechend hoher Quote an festverzinslichen Anlagen). Gleichzeitig weisen Aktien aber höhere

Kurschwankungen auf. Wer in Aktien investieren will, braucht deshalb einen langfristigen Anlagehorizont, was mit dem Vorsorgesparen bis zur Pensionierung erfüllt ist. Wichtig für erfolgreiche Aktienanlagen ist zudem ein gutes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite.

Wie bringt OLZ Risiko und Rendite in die Balance?

Anleger sollten schlicht keine Risiken eingehen, für die sie nicht mit einer adäquaten Rendite entschädigt werden. Die Forschung hat gezeigt, dass Aktien mit geringem Risiko besser rentieren als solche mit hohen Risiken. Wir verfolgen einen aktiven Ansatz, der Aktien mit tiefen Kursschwankungen auswählt und die Gewichtungen im Portfolio optimiert. So minimieren wir die Anlagerisiken, was eine höhere Aktienquote ermöglicht. Unsere Kunden profitieren dadurch von einer höheren Rendite als erwartet - ohne ihr Risikobudget zu überschreiten.

Seit einiger Zeit sind nachhaltige Investments in aller Munde. Spüren Sie diesen Trend auch?

Seit einigen Jahren spielt das Thema Nachhaltigkeit bei den Anlegern - insbesondere bei Family Offices und Pensionskassen - eine zunehmend wichtigere Rolle. Dies führt dazu, dass immer öfter Nachhaltigkeitskriterien (englisch ESG für Environmental, Social and Governance) in die Anlageentscheidungen miteinbezogen werden. Diesen Anspruch haben wir als Vermögensverwalter direkt umgesetzt.

Wie wirkt sich Nachhaltigkeit auf die Rendite aus?

Die meisten Anleger wollen Nachhaltigkeit - aber ohne Renditeabstriche. Werden Nachhaltigkeitskriterien mit einem passiven Anlageansatz kombiniert und sündhafte Aktien einfach ausgeschlossen, kann dies zu einer Renditeeinbusse führen. Die tiefere Performance

entsteht, weil die sündhaften Unternehmen in der Regel tiefere operative und finanzielle Risiken aufweisen und somit besser rentieren als der Marktdurchschnitt. Das können sich die Pensionskassen nicht leisten - müssen sie aber auch nicht.

OLZ hat 2017 alle Fonds auf Nachhaltigkeit umgestellt. Kam es zu Renditeeinbussen?

Wir haben das Thema intensiv erforscht. Das Resultat hat uns schlussendlich selbst überrascht: Nachhaltigkeit lässt sich hervorragend - sprich ohne Abstriche bei der Performance - mit unserem risikobasierten Ansatz kombinieren. Unternehmen, deren Aktienpreise gering schwanken, werden oft auch umsichtig geführt. Wir haben 2017 bei allen Fonds Nachhaltigkeitskriterien eingeführt: Dies führt nicht nur zum Ausschluss der «bösen Buben», sondern durch die Optimierung zu einem insgesamt höheren Nachhaltigkeitsgrad. Die OLZ Vorsorgelösungen sind nun risikobasiert und nachhaltig optimierte Anlageportfolios - eine Option für eine solide und erfolgreiche private Vorsorge.

OLZ

Unsere Partner im Vorsorgebereich

Banken Region Bern / Solothurn

- AEK BANK 1826
- Bank EKI Genossenschaft
- Bank SLM AG
- BBO Bank Brienz Oberhasli AG
- DC Bank
- Regiobank Solothurn AG
- SB Saanen Bank AG
- Spar + Leihkasse Gürbetal AG
- Spar + Leihkasse Riggisberg AG
- Lienhardt & Partner Investments AG

Banken Zürich / Nordostschweiz

- Alpha RHEINTAL Bank AG
- Bank BSU Genossenschaft
- Bank Sparhafen Zürich
- BS Bank Schaffhausen AG
- Ersparniskasse Schaffhausen AG
- Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG

Stiftungen für Vorsorgelösungen

- Liberty 3a Vorsorgestiftung
- Liberty Freizügigkeitsstiftung
- Liberty 1e Flex Investstiftung

Online-Vorsorge-Plattform (in Vorbereitung)

www.descartes-finance.com -
Descartes Finance mit Privatbank Lienhardt & Partner

Was ist eigentlich eine 1e Lösung?

Versicherte mit einem Lohn zwischen CHF 126'000 und 846'000 können vom Vorsorgeplan 1e profitieren. Die 1e-Lösung betrifft insbesondere Geschäftsleitungsmitglieder oder Kadermitarbeitende, aber auch Selbständigerwerbende in freien Berufen wie Anwälte, Ärztinnen, Wirtschaftsberater oder Treuhänderinnen. Diese individuelle überobligatorische Vorsorgelösung ermöglicht es, das Vorsorgekapital gemäss dem individuellen Risikoprofil anzulegen und von Steuerersparnissen zu profitieren.



Pius Zraggen
CEO der OLZ

ZUR PERSON:

Pius Zraggen

- Seit 2001 CEO und VR der OLZ sowie VR-Präsident der Tochtergesellschaften
- Autor verschiedener Publikationen; Co-Autor «Handbuch der Bewertung».
- Studierte Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten von Bern und Rochester (New York, USA)

ZUR FIRMA:

Die in Bern und Zürich sesshafte OLZ AG ist ein FINMA bewilligter Anlagespezialist für die Verwaltung von Privatvermögen, institutionellem Vermögen und Vorsorgegeldern (Säule 3a, Freizügigkeitskapital und 1e-Lösungen).

Die Pfeiler der OLZ Anlagephilosophie sind eine Vermögensverwaltung ohne Interessenskonflikte, ein wissenschaftlich fundiertes Anlagekonzept sowie transparente und faire Kosten. Ihre Anlagestrategie ist risikobasiert, nachhaltig und optimiert, um für ihre Kunden eine höhere Rendite zu erzielen.

Die rund 30 Mitarbeitenden der OLZ verwalten ein Vermögen von rund drei Milliarden Schweizer Franken. OLZ wurde 2001 gegründet und wird von teilhabenden Partnern/VR geführt. Sie ist Mitglied von ASV, ASIP und Swiss Sustainable Finance.

Weitere Informationen unter www.olz.ch

Auf nachhaltige und weltverändernde Themen setzen

Jens Peers erläutert den spezifischen Investmentansatz von Mirova bei der Erwirtschaftung von Erträgen, die auch der Umwelt und der Gesellschaft nützen (Impact Investing). Er nennt Chancen, die Megatrends bieten, um der Welt ein neues Gesicht zu geben. Mirova ist eine auf nachhaltige Anlagen spezialisierte Investment-Boutique.

TEXT NATIXIS INVESTMENT MANAGERS SWITZERLAND

Herr Peers, was macht Mirova Ihrer Ansicht nach anders?

Mirova ist seit über dreissig Jahren auf nachhaltige Investments spezialisiert. Wir haben diesen Ansatz komplett verinnerlicht. Nachhaltiges Investieren verstehen wir dabei als langfristigen Ansatz, der die Bemühungen von Unternehmen um die Umwelt, die Gesellschaft und ihren eigenen Führungsstil – Environmental, Social and Governance (ESG) – in den Anlageprozess integriert. Unsere Philosophie beruht auf der Überzeugung, dass Unternehmen mit positiven ESG-Richtlinien und Lösungen für die Megatrends, denen unser Planet und unsere Gesellschaft ausgesetzt sind, langfristige Werte für Anleger schaffen können. Wir sind keine traditionellen Anhänger von sozialverantwortlichen Investments oder Socially Responsible Investing (SRI), die mit einem relativ simplen Ausschlussverfahren arbeiten – das heisst, nicht in für die Gesellschaft schädliche Unternehmen wie etwa Tabak-, Alkohol- oder Schusswaffenproduzenten investieren.

Weshalb nicht?

Wir engagieren uns auf Basis von Themen, bei denen wir die Chance auf sehr gute langfristige Erträge sehen. Mit der Konzentration auf weltverändernde Trends können Anleger nach unserem Dafürhalten Unternehmen meiden, die zwar auf den ersten Blick attraktiv aussehen, langfristig aber keine guten Aussichten haben.

Warum liefert die Integration von ESG-Faktoren bessere Ergebnisse?

Um nachhaltige Werte zu schaffen, müssen wir die richtigen Chancen identifizieren und auch die Risiken angemessen managen. Wir sind fest davon überzeugt, dass Unternehmen, die Lösungen für einige der grössten Probleme unserer Welt liefern, gute Aussichten auf überdurchschnittliches Wachstum und höhere Erträge haben. Viele Anleger sehen ESG-Risiken auch nicht als finanzielle Risiken und bewerten sie bei der Chancenbeurteilung daher nicht angemessen. Die Vergangenheit hat immer wieder gezeigt, dass das teuer sein kann. Die

ungenügende Berücksichtigung von ESG-Kriterien hat in jüngster Zeit, z. B. bei BP und Volkswagen, zu erheblichen Verlusten geführt. Anders als die meisten Anleger setzt Mirova dabei auf ein grosses eigenes Analytenteam, dessen Mitglieder jeweils auf eines oder mehrere ESG-Themen spezialisiert sind.

Können Sie die Rolle globaler Megatrends in Ihren Portfolios erklären?

Unsere Philosophie beruht auf der Tatsache, dass die Welt sich verändert – sie wird in zehn Jahren ganz anders aussehen. Unser heutiger Lebensstil sowie die Tatsache, dass die Welt auf absehbare Zeit mit einem Bevölkerungswachstum zurechtkommen muss, führen in unseren Augen zum Wandel in vier Bereichen: Demografie, Umwelt, Technologie sowie Unternehmenskontrolle und -steuerung (Governance). Dieser Wandel wird durch fast nicht aufzuhaltende Megatrends beeinflusst. So müssen Unternehmen ihre Geschäftsmodelle und Produkte mit Blick auf die Bevölkerungsentwicklung überdenken: Unsere Gesellschaft altert, die Millennials – also alle, die um die Jahrtausendwende volljährig wurden – sowie Frauen spielen für unsere Wirtschaft eine immer grössere Rolle. Urbanisierung und die aufstrebende Mittelschicht in den Schwellenländern sind andere wichtige Trends mit ganz eigenen Chancen und Risiken, weil sie die demografische Entwicklung beeinflussen können. Wir sind auch davon überzeugt, dass die zunehmende Verknappung der natürlichen Ressourcen und der Klimawandel uns zu einem neuen Umgang mit der Umwelt zwingen, der auf CO₂-ärmeren Energiequellen sowie einer nachhaltigeren Nutzung wertvoller natürlicher Ressourcen wie Wasser und Lebensmittel beruht. Der technologische Wandel ist heute vermutlich am deutlichsten sichtbar, weil der technologische Fortschritt alle Bereiche betrifft, von der Energie über Einzelhandel und Gesundheitswesen bis zur Ausbildung etc.

Was verändert sich bei der Governance?

Kurzfristige Gewinnmaximierung wird vor dem Hintergrund systemischer Risiken – man denke an die

Subprime-Krise – nicht mehr toleriert. Themen wie Geschlechtergleichheit, Mitarbeiterentlohnung und Steuerehrlichkeit sind ebenfalls beliebte Themen in den sozialen Medien und zwingen Unternehmen, ihr Verhalten anzupassen. Der Wandel führt auch dazu, dass Unternehmen, die davor nicht die Augen verschliessen, besser abschneiden sollten als der Rest.

Wie führt ein Megatrend im Prozess von Mirova zu einer Anlageidee? Können Sie etwas zur Bedeutung von nachhaltigen Lösungen beim Wasser sagen?

Wasser und Lebensmittel sind für uns jeden Tag unverzichtbar und praktisch alternativlos. Wir brauchen sie, um zu überleben. Daher verstehe ich auch nicht, warum die meisten Leute so wenige nachhaltige Wasser- und Lebensmittelunternehmen in ihren Portfolios halten. Diese zwei Themen haben sich übrigens bisher gut entwickelt. Aber weil Wasser und Lebensmittel in den meisten grossen Indizes nicht nennenswert vertreten sind, halten Investoren keine hohen Engagements in diesen Bereichen. Dabei wird Wasser immer wichtiger. In den USA etwa gehen ungefähr 14 Prozent des Wassers, das durch Leitungen fliesst, wegen Lecks verloren. Die Qualität der Leitungssysteme ist wirklich schlecht. Wir sehen da eine Anlagechance, denn der Bedarf ist sehr hoch – und wir haben keine Alternativen für Ressourcen wie Wasser.



Jens Peers

Global CIO of Equities and Fixed Income within Mirova US division and Ostrum US.



Timo H. Paul

Managing Director, Leiter deutschsprachige Schweiz, Natixis Investment Managers
www.im.natixis.com/en-ch

Disclaimer: Mirova ist eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers. In der Schweiz: Dieses Dokument wird von Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Genf, Schweiz, oder dessen Repräsentanz in Zürich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich, ausschliesslich zu Informationszwecken herausgegeben. Die erwähnte Gesellschaft ist eine Geschäftsentwicklungseinheit von Natixis Investment Managers, einer Holding mit einem breit gefächerten Angebot spezialisierter Vermögensverwaltungseinheiten und Distributionsgesellschaften weltweit. Die Vermögensverwaltungstätigkeiten der Natixis Investment Managers führen regulierte Tätigkeiten nur in und von Jurisdiktionen aus/durch, in denen sie hierzu lizenziert oder autorisiert sind. Ihre Dienstleistungen und die Produkte, die sie verwalten, sind nicht allen Investoren in allen Jurisdiktionen zugänglich. Obwohl Natixis Investment Managers die in diesem Dokument bereitgestellten Informationen, einschliesslich der Informationen aus Drittsquellen, für vertrauenswürdig hält, kann die Richtigkeit, Angemessenheit oder Vollständigkeit dieser Informationen nicht garantiert werden. Die Bereitstellung dieses Dokuments und/oder Bezugnahmen auf bestimmte Wertpapiere, Sektoren oder Märkte in diesem Dokument stellen keine Anlageberatung oder eine Anlageempfehlung oder ein Angebot, Wertpapiere zu erwerben oder zu veräussern, oder ein Angebot von Dienstleistungen dar. Investoren sollten Anlageziele, Risiken und Kosten einer jeden Investition zuvor sorgfältig prüfen. Die Analysen, Meinungen und bestimmte Anlagefragen und Verfahren, auf die in diesem Dokument verwiesen wird, geben die Ansichten des Portfoliomanagers zum angegebenen Datum wieder. Sowohl diese als auch die dargestellten Portfoliobestände und Portfolioeigenschaften unterliegen einer stetigen Veränderung. Es kann keine Zusicherung gegeben werden, dass Entwicklungen in der Form eintreten, wie sie in diesem Dokument gegebenenfalls prognostiziert wurden. Dieses Dokument darf nicht, auch nicht teilweise, verbreitet, veröffentlicht oder reproduziert werden. Mirova ist eine Kapitalgesellschaft mit Aufsichtsrat. Regulierte von AMF unter n°GP 02-014 RCS Paris n°394 648 216. Eingetragener Firmensitz 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris, Frankreich. Mirova ist eine Filiale von Ostrum Asset Management.

NACHHALTIGKEIT AKTIV MIT ANLAGECHANCEN VERBINDEN

Eine sich verändernde Welt bietet Anlagechancen. Mirova fokussiert sich bereits seit über 30 Jahren* auf nachhaltige Investments – mit dem Ziel zur Wertschöpfung beizutragen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie von Mirova's fundierter Fachkompetenz in den Bereichen nachhaltiger Aktien, grünen Anleihen und alternativen Investments profitieren können.

Weitere Informationen: im.natixis.ch



Alle Investitionen beinhalten Risiken einschliesslich dem Kapitalverlustrisiko.

*Der erste SRI Fonds wurde 1984 von Ostrum Asset Management aufgelegt. Mirova ist eine Filiale von Ostrum Asset Management. In der Schweiz: Dieses Dokument wird von Natixis Investment Managers, Switzerland Sàrl, Rue du Vieux Collège 10, 1204 Genf, Schweiz, oder dessen Repräsentanz in Zürich, Schweizergasse 6, 8001 Zürich, ausschliesslich zu Informationszwecken herausgegeben. Mirova ist eine Tochtergesellschaft von Natixis Investment Managers, der Holdinggesellschaft einer breiten Palette von spezialisierten Investment-Management- und Vertriebsgesellschaften weltweit. Mirova ist eine Kapitalgesellschaft mit Aufsichtsrat. Regulierte von AMF unter n°GP 02-014 RCS Paris n°394 648 216. Eingetragener Firmensitz 59 avenue Pierre Mendès France, 75013 Paris, Frankreich. ADINT42-0718



«Bargeld wird noch lange eine Rolle spielen»

Das Bankenwesen Schweiz steht im Wandel und mit ihm auch die Raiffeisen. Michael Auer, Mitglied der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz, gibt Auskunft über aktuelle Herausforderungen, Bargeld im Alltag und das inländische Bankgeheimnis.

INTERVIEW MIRIAM DIBSDALE

Michael Auer, als Mitglied der Geschäftsleitung erleben Sie den Umbruch der Bankenbranche hautnah mit. Vor welchen Herausforderungen steht die Raiffeisen Gruppe?

Mit unserem dezentralen Geschäftsmodell mit 255 unternehmerisch selbständigen Raiffeisenbanken sind wir schweizweit die Retailbankengruppe mit der grössten Marktdurchdringung und dem höchsten Marktanteil. Wir sehen uns vor allem mit drei Herausforderungen konfrontiert: Erstens arbeiten wir daran, die hohe Abhängigkeit vom Zinsgeschäft zu reduzieren. Zweitens geht es darum, die Stärken unserer lokalen Verankerung mit den Möglichkeiten der Digitalisierung so zu verbinden, dass wir unsere Kunden auf allen Kanälen optimal beraten können. Und drittens stellen wir unsere Dienstleistungspalette so auf, dass noch mehr Privat- und Firmenkunden Raiffeisen zu ihrer wichtigsten Bankenverbindung machen.

Sie waren vor 20 Jahren dabei, als die UBS und der Schweizerische Bankverein fusionierten. Seitdem hat sich auf dem Schweizer Finanzplatz viel getan. Was sind die nächsten grossen Veränderungen?

Der nächste grosse Veränderungstreiber, der bereits Wirkung zeigt, sind die wachsenden Möglichkeiten aus der Digitalisierung. Hier sehe ich eine weitere Aufteilung und damit Spezialisierung in den unterschiedlichen Wertschöpfungselementen. Ich denke dabei an die Art und Weise, wie Kunden und Kundenberater miteinander interagieren und Spezialistenwissen effizient eingebunden wird. Zudem sehen wir uns einem wachsenden Wettbewerb mit Dienstleistern ausgesetzt, die für ihr Angebot keines Bankensstatus bedürfen. Auch sehe ich bedeutende Veränderungen im Berufsbild des Beraters vom Serviceerbringer hin zu einem Finanzplanungs- und Vorsorgespezialisten.

2016 schlossen sich die beiden Bezahl-Apps Twint und Paymit zusammen und es wurde für die Kunden noch einfacher, Zahlungen digital auszuführen. Braucht es überhaupt noch Bargeld?

Bargeld wird noch lange eine Rolle spielen, weil es meines Erachtens nicht realistisch ist, die Umstellung hin zu einer bargeldlosen Welt zu erzwingen. Die neuen technologischen Möglichkeiten werden aber den Einsatz von Bargeld immer mehr verdrängen, so dass es letztlich nur eine Frage der Zeit ist, bis das Bargeld im Alltag nicht mehr benötigt und auf einen Nostalgiefaktor zurückgedrängt wird. Dies wird allerdings noch Jahre dauern.

In welchen Situationen bezahlen Sie selbst noch mit Bargeld?

Ich versuche mich vom «Balast» des Bargeldes weit möglichst zu entlasten und bezahle nur noch dort mit Cash, wo es heute anders einfach nicht geht: Wertschätzung gegenüber einem guten Strassenkünstler, an der Parksäule in der Innenstadt oder beim Eisverkäufer in der Einkaufsstrasse in St. Gallen.

Mittlerweile ist es möglich, ohne das Haus zu verlassen ein Bankkonto zu eröffnen. Besteht dadurch nicht auch eine Gefahr für Missbrauch?

Der Schlüssel zur Missbrauchsreduktion ist die fehlerfreie und sichere Identifikation des Vertragspartners. Mit der Initiative «SwissSign», einem Gemeinschaftsunternehmen aus staatsnahen Betrieben, Finanzunternehmen, Versicherungsgesellschaften und Krankenkassen, wird ein Standard entwickelt, der genau dieser Herausforderung Rechnung trägt.

Anhaltende Diskussionen rund um unsere Vorsorgewerke (AHV, 2.Säule) sorgen für zunehmende Verunsicherung bei Schweizerinnen und Schweizer. Hat sich das Sparverhalten Ihrer Kunden verändert?

Wir sehen bei unseren Kunden keinen signifikanten Anstieg der Sparquote. Vielmehr nehmen wir eine wachsende Bereitschaft wahr, das Sparkapital zunehmend

auch in Wertschriften anzulegen und damit Aussicht auf höhere Erträge stärker zu gewichten als die Angst vor Kursschwankungen. Diese Veränderung in der Bewirtschaftung des Sparguthabens ordne ich allerdings mehr dem aktuell tiefen Zinsniveau und dem wachsenden Vertrauen in die Kundenberatung zu als auf die schwierigen Rahmenbedingungen der Vorsorgewerke.

Was empfehlen Sie jungen Leuten bezüglich Vorsorge? In welchem Alter sollte man anfangen, sich darüber Gedanken zu machen?

Vorsorgen ist keine Altersfrage. Vorsorgen bedeutet, sich Handlungsspielraum zu schaffen für Unbekanntes, Überraschendes oder auch für die Umsetzung eines konkreten Plans. Beispiele gefällig? Es eröffnet sich ein günstiger Zeitpunkt für eine interessante, befristete Vollzeitausbildung; es bietet sich eine Gelegenheit, sich

an einem Unternehmen zu beteiligen oder das Wunschobjekt für ein Eigenheim kommt auf den Markt. Der langen Rede kurzer Sinn: Vorsorge sollte unbedingt mit den ersten Einkünften aus der beruflichen Tätigkeit beginnen. Je nachdem, welche Ziele man mit der Vorsorge anstrebt, kann der Berater unterschiedliche Massnahmen empfehlen.

Bei den vielen Finanzinstituten und Angeboten fällt es schwer, den Überblick zu behalten. Viele sind damit überfordert und bleiben deshalb beim normalen Sparkonto. Ab welchen Beträgen lohnt es sich überhaupt, anderweitig zu investieren?

Die Frage, ob das traditionelle Sparkonto oder das Wertschriftensparen das Richtige ist, leitet sich nicht aus dem zur Verfügung stehenden Betrag ab. Dank attraktiven Fondssparplan-Lösungen ist es möglich,

bereits den ersten Franken effizient und nach allen Regeln der Anlagekunst zu investieren, selbstverständlich immer auch im Einklang mit der Risikobereitschaft des Kunden oder der Kundin.

Sie haben unlängst den Verkauf Ihrer Privatbank Notenstein La Roche angekündigt und gleichzeitig das Ziel formuliert, dass Sie das eigene Anlagegeschäft ausbauen wollen. Was verstehen Sie darunter?

Raiffeisen ist Marktführerin im Hypothekengeschäft und ist die Bankengruppe mit dem höchsten Volumen an Spargeldern. Noch deutlich geringer ist unsere Marktposition im Wertschriften-, d.h. Anlagegeschäft. Wir sind überzeugt, dass wir mit unseren fast 1'000 Geschäftsstellen schweizweit und einer Kundenbasis von fast 50 Prozent der in der Schweiz wohnhaften natürlichen Personen grosse Chancen haben, auch im Anlagegeschäft Marktanteile dazu zu gewinnen. Aus diesem Grund fokussieren wir uns noch mehr auf eine ganzheitliche Beratung. Wir entwickeln neue Beratungsangebote und nutzen die digitalen Möglichkeiten, um es dem Kunden noch einfacher zu machen, sich für alle seine Bankdienstleistungen bei Raiffeisen aus einer Hand zu bedienen.

Durch unzählige Skandale, insbesondere mit den USA, hat das Vertrauen in Finanzinstitute hierzulande abgenommen. Auch Raiffeisen hat mit der Affäre Vincenz für Negativschlagzeilen gesorgt. Sie leiten die interne Krisenorganisation rund um die Aufarbeitung. Wie geht es voran?

Die Arbeiten laufen gemäss Plan. So haben wir im Juni das FINMA-Verfahren abschliessen können und erwarten auf die ausserordentliche Delegiertenversammlung im November hin die Resultate aus der unabhängigen internen Untersuchung, die unter der Aufsicht von Prof. Dr. Bruno Gehrig steht. Auch der Erneuerungsprozess im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung ist in vollem Gange. Aufgrund der früher als geplanten Rücktritte von drei Verwaltungsräten und der Zuwahl der neuen Mitglieder im Herbst wird das Gremium voraussichtlich bereits dieses Jahr den Transformationsprozess abschliessen können.

Die Ratingagentur Moody's hat als Folge die Kreditwürdigkeit der Bankengruppe zurückgestuft. Welche Auswirkungen hat dies für Raiffeisen?

Auch mit der Anpassung des Kreditratings von Aa2 auf Aa3 attestiert Moody's unserer Bankengruppe weiterhin eine sehr gute Kreditqualität. Mit Ausnahme der Kantonalbanken mit Staatsgarantie weist keine andere Bankengruppe in der Schweiz ein gleich gutes Rating auf. Wir erwarten darum keine unmittelbaren Auswirkungen für Raiffeisen.

Was unternehmen Sie, um das Vertrauen der Kunden zurückzugewinnen?

Das Vertrauen unserer Kunden in die Marke Raiffeisen ist im Grundsatz ungebrochen und reflektiert sich im unverändert hohen Zufluss an Kundengeldern wie auch im Zuwachs von neuen Kunden. Dass sich Raiffeisen Schweiz als zentrale Serviceeinheit kritischen Fragen stellen muss, ist unbestritten und aus diesem Grunde ist es wichtig, dass wir die versprochene lückenlose Klärung der Vergangenheit noch dieses Jahr abschliessen und unsere ganze Energie wieder auf die Weiterentwicklung unserer Bankengruppe verwenden können.

Seit letztem Jahr gilt der Automatische Informationsaustausch auch für die Schweiz. Wie lange wird das inländische Bankgeheimnis noch bestehen können?

Das Bankgeheimnis in der Schweiz ist Ausdruck unserer liberalen Grundhaltung und entspricht dem Verständnis der Selbstverantwortung jedes einzelnen Staatsbürgers. Ob und wie lange dieses in der aktuellen Form noch in unseren Gesetzen verankert bleibt, ist eine politische Fragestellung. Unsere Geschäftspolitik ist vom Bestand des Bankgeheimnisses unbeeinflusst.



Ihr Partner für den Verkauf von Anlageimmobilien

Sie besitzen ein Mehrfamilienhaus oder ein Geschäftshaus. Sanieren und neu vermieten, belassen oder verkaufen? Solche Fragen kennen Sie nur zu gut. Auf der Suche nach den richtigen Antworten verlassen Sie sich mit Walde & Partner auf einen unabhängigen Experten für Anlageimmobilien. Auf ein Familienunternehmen, das seit über 30 Jahren für Vertrauen steht. Für kompetente Beratung und professionelles Handeln – mit Herz und Verstand.

Als Ihr Partner beraten wir Sie umfassend rund um Ihre Anlageimmobilie. Ihre Bedürfnisse und Ziele stehen bei uns im Vordergrund. Wir kümmern uns persönlich und diskret um die gesamte Verkaufsabwicklung und garantieren bestmögliche Resultate. Sie profitieren von unserer jahrzehntelangen Erfahrung bei der Vermarktung von Mehrfamilienhäusern, Geschäftshäusern und Grundstücken. Hier sehen Sie eine Auswahl unserer aktuellen Angebote.



Anlageobjekt mit nachhaltiger Rendite

Andelfingen: 2 Mehrfamilienhäuser mit Gewerbeanteil, Wohnfläche ca. 1'036 m².
CHF 3'000'000 – walde.ch/L06.997T
Kontakt: Gorana Markovic, Tel. 044 396 60 74



Saniertes Mehrfamilienhaus an Top-Lage

Basel: Mehrfamilienhaus mit 24 Wohnungen, Wohnfläche ca. 1'088 m².
CHF 9'500'000 – walde.ch/L07.644T
Kontakt: Nicolo Taddei, Tel. 044 396 60 77



Neubau und Gewerbeobjekt mit Potenzial

Entlebuch: 2 Gebäude mit 15 Wohnungen und Gewerbe, Nutzfläche ca. 2'700 m².
Auf Anfrage – walde.ch/L07.317T
Kontakt: Remo Mathis, Tel. 041 227 30 34



Für Eigennutzer oder Investoren

Uetikon am See: Mehrfamilienhaus mit Bauland, Nutzfläche ca. 447 m², weitere ca. 302 m² möglich.
CHF 3'000'000 – walde.ch/L07.229T
Kontakt: Gorana Markovic, Tel. 044 396 60 74



Gepflegtes Mehrfamilienhaus

Winterthur Sennhof: Mehrfamilienhaus mit 12 Wohnungen, Wohnfläche ca. 843 m².
CHF 4'700'000 – walde.ch/L07.499T
Kontakt: Nicolo Taddei, Tel. 044 396 60 77



Mehrfamilienhaus mit viel Potenzial

Zürich Affoltern: Mehrfamilienhaus mit 12 Einheiten, Wohnfläche ca. 830 m², Grundstückfläche ca. 1'526 m².
CHF 6'000'000 – walde.ch/L07.678T
Kontakt: Simon Forster, Tel. 044 396 60 76



Jugendstil-Mehrfamilienhaus mit Potenzial

Zürich Enge: Mehrfamilienhaus mit Bürofläche, Wohnfläche ca. 604 m².
CHF 7'500'000 – walde.ch/L07.548T
Kontakt: Oussa Kang, Tel. 044 396 60 78



Charmantes Mehrfamilienhaus mit Seesicht

Zürich Wollishofen: Mehrfamilienhaus nahe am See, Nutzfläche total ca. 665 m².
CHF 6'300'000 – walde.ch/L07.449T
Kontakt: Simon Forster, Tel. 044 396 60 76

Unser Engagement für Ihren Immobilien-Erfolg

Unverbindliche Beratung

Entscheidungen in Bezug auf Anlageimmobilien setzen fundierte Analysen voraus. Walde & Partner bietet umfassende Beratung rund um Anlageimmobilien. Gemeinsam finden wir die Antwort auf die zentralen Fragen.

Präzise Wertermittlung

Eine marktgerechte Bewertung bildet die unabdingbare Grundlage für einen reibungslosen und erfolgreichen Verkauf. Anlageimmobilien stellen in aller Regel Unikate dar. Hier zählen in erster Linie Erfahrung und Marktnähe. Mit unserer über Jahrzehnte weiterentwickelten Methodik und unserem Gespür für den Markt sind wir in der Lage, Ihre Liegenschaft kompetent zu schätzen.

Hochwertige Verkaufsdokumentation

Um Ihre Immobilie ins rechte Licht zu rücken, erstellen wir ein hochwertiges Exposé. Informativ und ansprechend aufbereitet, präsentiert es die wichtigsten Verkaufsargumente. Treffende

Beschreibungen, aussagekräftig aufbereitete Grundrisspläne, Mieterspiegel, repräsentative Bilder. Erstellt von erfahrenen Textern sowie professionellen Fotografen und Grafikdesignern.

Eigene Interessentendatenbank

Eine umfangreiche Kundendatenbank ermöglicht den Verkauf einer Immobilie auch ohne öffentlichen Auftritt am Markt. Interessenten mit einem Suchprofil, das auf Ihre Immobilie zutrifft, werden diskret und schnell informiert.

Gezielte Vermarktungsaktivitäten

Die professionelle Vermarktung und Betreuung Ihrer Immobilie ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Wir präsentieren Ihre Liegenschaft in Absprache mit Ihnen on- und offline (Newsletter, Website, Online-Portale, Mailings, Inserate).

Besichtigungen, Reportings

Der Verkauf einer Immobilie ist meist mit Emotionen verbunden. Wir setzen uns mit der nötigen Objektivität, aber immer

mit grossem persönlichem Engagement, für die Vermarktung ein. Sie müssen sich weder um Besichtigungstermine noch um vertragliche Angelegenheiten kümmern. Zu Ihrer Entlastung, aber nie ohne Ihr Wissen. Detaillierte Reportings sorgen dafür, dass Sie stets über den aktuellen Stand informiert sind.

Komplette Abwicklung

Walde & Partner bleibt bis zum Geschäftsabschluss Ihr Partner: Vorbereitung des Kaufvertrages, Begleitung zum Notar für die Beurkundung und Eigentumsübertragung sowie Überwachung der Zahlungsmodalitäten – wir sind stets an Ihrer Seite.

Beratung Grundstücksgewinnsteuer

Eine fachmännische Beratung ermöglicht oft deutliche Ersparnisse bei der Grundstücksgewinnsteuer. Dank unseren Kontakten beraten Sie Experten zum Thema Grundstücksgewinnsteuer zu Vorzugskonditionen.

Lernen Sie Walde & Partner kennen. Schenken auch Sie uns Ihr Vertrauen.



Thomas Moser

Thomas Moser
Leiter Anlageimmobilien
Mitglied der Geschäftsleitung

«Wir verdienen nicht am Kunden, sondern mit ihm»

Die Schweiz ist ein Land der Banken. Dementsprechend legen viele ihr Vermögen in die Hände der Finanzinstitute. Doch die unabhängige Vermögensverwaltung stellt eine bewährte Alternative zur Bankvermögensverwaltung dar. Was ist deren Erfolgsrezept? Und welche Vorteile hat der Kunde? Silvano Grimaldi, CEO der unabhängigen Vermögensverwaltung Grimaldi & Partners AG, hat die Antworten auf diese Fragen.

Silvano Grimaldi, welche Rolle spielt die unabhängige Vermögensverwaltung in der Schweiz?

Eine weit grössere, als manche wohl denken mögen. Bereits in den 60er-Jahren wurden hierzulande die ersten unabhängigen Vermögensverwaltungen (UVV) gegründet. Damals entschieden sich einige Dutzend ehemalige Banker, ihre Kunden bankextern weiter zu betreuen. Heute beläuft sich die Zahl der unabhängigen Vermögensverwaltungen gemäss unabhängigen Studien auf ca. 3000. Das von ihnen betreute Kundenvermögen beläuft sich auf etwa 400 Milliarden – oder rund 20 Prozent der in der Schweiz verwalteten Kundengelder.

Banken unterstehen rigorosen Aufsichten und Reglementarien. Wie sieht das bei UVV aus?

Die Branche der unabhängigen Vermögensverwaltung hat alle Regulierungsrunden immer wieder bestens überstanden. Obwohl im Vorfeld neuer Regulierungen oft von «Alarmstimmung» die Rede war, sind unabhängige Vermögensverwalter immer gestärkt aus diesem Prozess hervorgegangen. Auch die neuen Gesetzesentwürfe FIDLEG und FINIG, die im Jahr 2020 in Kraft treten sollen, haben die anfängliche Alarmstimmung um einiges entschärft. Und die Zahlen belegen es: Jedes Jahr gibt es neue Zulassungen für die Gründung von unabhängigen Vermögensverwaltungen. Tatsache ist, dass etablierte Vermögensverwaltungen wie Grimaldi & Partners schon längst die neuen Gesetzesauflagen bestens erfüllen. Darum wird auch die neue Regulierung kein Schrumpfen der Branche in der Schweiz bewirken, im Gegenteil: Die etablierten Vermögensverwaltungen werden noch mehr gestärkt.

Wie konnte die unabhängige Vermögensverwaltung über Jahrzehnte hinweg die verschiedenen

Regulierungen erfüllen und sich gegen ihre Hauptkonkurrenten, die Banken, durchsetzen?

Die kurze Antwort lautet: Weil in der Schweiz ein grosses Bedürfnis nach einer unabhängigen, neutralen Vermögensverwaltung besteht, sprich nach den Vorteilen, die sie im Allgemeinen bietet gegenüber Banken. Das auf Unabhängigkeit beruhende Geschäftsmodell wird von den Kunden zunehmend geschätzt: die Nähe zum Kunden und seinen Bedürfnissen, ein stabiles und ruhiges Arbeitsumfeld – Stichwort «weniger Personalfuktuationen und organisatorische Umstrukturierungen» – sowie Flexibilität. Die Kunden sehen darin einen echten Mehrwert, denn sie spüren, dass wir als unabhängige Vermögensverwaltung eine bessere Beratung sowie einen besseren Schutz bieten und eine geringere Gefahr für Interessenskonflikte als bei Banken besteht. Darum hat die unabhängige Vermögensverwaltung ihre Marktberechtigung insofern, als sie aufgrund ihrer Wertschöpfungskette, Performance, Kosten, Verlustrisiken und Betreuung ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Grimaldi & Partners bietet seinen Kunden einen höchst individuellen Service, quasi einen massgeschneiderten Anzug. Kunden, die nicht zufrieden sind mit einem Service «ab der Stange», wie er von Banken oft angeboten wird, finden eine bessere Lösung für ihre Anlagebedürfnisse bei unabhängigen Vermögensverwaltern. Der Kunde soll spüren, dass sein Vermögen so verwaltet wird, als wäre es unser eigenes Geld.

Wie sieht Ihr massgeschneiderter Finanzservice konkret aus?

Wir haben ein Anlagekonzept aufgestellt, mit dem wir unsere neutrale und bankenunabhängige Marktstellung glaubwürdig gegenüber unseren Kunden vertreten können. Wir wollen herausstechen mit weniger Kosten, mehr Rendite und weniger Risiken. Unseren Kostenvorteil



Silvano Grimaldi
CEO, Grimaldi & Partners AG

geben wir unseren Kunden weiter, dank einer niedrigen Betriebskostenbasis mit wesentlich tieferen Management-Fees (bis 50 Prozent tiefer als Banken). Zudem ist ein Teil der Verwaltungskosten bei uns erfolgsabhängig. Wir investieren bis 80 Prozent des Kundenvermögens in Direktanlagen, sei es in Aktien oder Obligationen, die je nach Zusammensetzung dem Kunden pro Kalenderjahr nach Abzug der Spesen mindestens drei Prozent Erträge bringen. Als Beimischung setzen wir erfolgreich aktiv verwaltete Anlagefonds und massgeschneiderte strukturierte Produkte ein. Allerdings sind wir vollständig produktunabhängig: Wir verzichten konsequent auf Retrozessionen aus den Produkten, die wir in den Kundenportfolios in gegenseitiger Absprache mit dem Klienten einsetzen. Schliesslich wird durch die hohe Transparenz der Anlagen die Risikokontrolle effektiver – und auch der Kunde kann seine Anlagen besser nachvollziehen!

Wie lautet Ihr Fazit?

Die Kernkompetenz der (grossen) Banken ist nicht die Vermögensverwaltung, obwohl sie sich verstärkt diesem Feld widmen. Denn das Kerngeschäft der Banken ist die Kreditvergabe und sie können ihre Rolle der

Finanzprodukt-Verkäuferin nicht abstreifen. Banken sind im Grunde «Verkaufsorganisationen» – zwar wollen sie die Vermögensverwaltung anbieten, allerdings stark standardisiert, als Massengeschäft quasi. Und der Konflikt ist in den Geschäftsmodellen der Banken nicht gelöst. Das stellt eine Chance dar für die UVV, denn deren Dienstleistungsberechtigung besteht eben in dem Verkauf einer Dienstleistungskompetenz und nicht im Produktverkauf wie bei den Banken. Die UVV haben sich bedingungslos den Kundeninteressen zu widmen: Wir verdienen nicht am Kunden, sondern wir verdienen mit ihm.

TEXT SMA



GRIMALDI & PARTNERS

Unabhängige Vermögensverwaltung

ÜBER GRIMALDI & PARTNERS AG.

Grimaldi & Partners AG ist eine unabhängige Vermögensverwaltung nach Schweizer Recht mit Hauptsitz in Zürich. Die bankenunabhängige, neutrale Stellung von Grimaldi & Partners AG gewährleistet die Umsetzung einer individuellen Anlagestrategie, die in jeder Marktphase gute Anlageresultate anstrebt.

www.grimaldi-partners.ch

ANZEIGE

SFP

Swiss Finance & Property Group AG

INVESTIEREN SIE MIT UNS IN DEN IMMOBILIENMARKT

Unsere Finanz- und Immobilienspezialisten kennen den direkten und indirekten Markt aus langjähriger Erfahrung. Sie entdecken immer wieder neues Potenzial und entwickeln nachhaltig erfolgreiche Produkte.

www.sfp.ch

Seefeldstrasse 275 8008 Zürich Phone +41 43 344 61 31

Weiter wirken durch eine Testamentsspende

Einkommen und Vermögen sind hoch in der Schweiz. Sagenhafte 61 Milliarden Franken wurden 2011 in der Schweiz vererbt. Doch machen nur 25 Prozent der Bevölkerung überhaupt ein Testament und nutzen den Gestaltungsspielraum, den das Erbrecht jedem Menschen bei der Verteilung seines Erbes lässt.

Sich mit der eigenen Endlichkeit zu befassen, fällt kaum jemandem leicht. Die Worte Vorsorgeplan, Patientenverfügung und Testament üben alles andere als einen unwiderstehlichen Reiz auf uns aus. Und doch müssen wir uns früher oder später den Fragen stellen, wie wir unseren Lebensabend verbringen möchten, welche medizinische Versorgung wir in lebensbedrohlichen Situationen wünschen und wer nach unserem Tod über unser Vermögen verfügen soll.



Thomas Witte

Vorstand Verein MyHappyEnd
Leiter Marketing und Kommunikation
Stiftung Kinderdorf Pestalozzi

Wer will die Welt nicht verändern?

Wo stünden wir heute, wenn sich nicht immer wieder Menschen selbstlos für Menschen einsetzen, Armut, Hunger und Krankheiten bekämpfen und die Folgen von Naturkatastrophen und Kriegen lindern würden. Wie wäre es um unseren Planeten bestellt, wenn uns nicht Tier-, Natur- und Umweltschutzorganisationen vor Augen führten, welchen Raubbau wir an ihm üben. Wer würde sich für die Rechte von Kindern, Minderheiten, Vertriebenen und Ausgegrenzten einsetzen, wenn es keine Menschenrechtsorganisationen gäbe. Wer würde sich für Menschen mit Beeinträchtigungen engagieren und ihnen das Leben erleichtern? Die Arbeit all dieser gemeinnütziger Organisationen kann

nur dank der Unterstützungen von Menschen geleistet werden, die mit ihren Spenden die Welt verändern und besser machen wollen. In der Schweiz sind das vier von fünf erwachsenen Personen.

Gemeinsam sensibilisieren und mobilisieren

Testamentsspenden spielen schon heute eine wichtige Rolle in der Finanzierung der Projekte gemeinnütziger Organisationen in der Schweiz. Allerdings ist es offenbar immer noch so, dass es vielen Menschen gar nicht bewusst ist, dass man in seinem Testament auch für

einen oder sogar mehrere gute Zwecke spenden kann. Der Verein MyHappyEnd ist ein Zusammenschluss von engagierten Schweizer Non-Profit-Organisationen, die gemeinsam die Initiative ergriffen haben, Schweizerinnen und Schweizer für die Möglichkeit zu sensibilisieren, einen Teil ihres Nachlassvermögens an gemeinnützige Organisationen zu spenden. MyHappyEnd bietet mit Veranstaltungen zum Thema Sterben

und Vererben Orientierungshilfen an. Die Website www.myhappyend.org beantwortet Fragen rund ums Thema. Mit einem Testamentscheck besteht dort eine einfache Möglichkeit zu überprüfen, über welchen Teil des Testaments frei verfügt werden kann.

Weitere Informationen:
www.myhappyend.org

TEXT THOMAS WITTE

“ Es ist offenbar immer noch so, dass es vielen Menschen gar nicht bewusst ist, dass man in seinem Testament auch für einen oder sogar mehrere gute Zwecke spenden kann.

Stiftung Kinderdorf Pestalozzi www.pestalozzi.ch

Weiter wirken

Ihre Werte mit einer Trauerspende oder einem Legat weiter wirken lassen. Das Kinderdorf Pestalozzi – seit 1946 ein einzigartiger Ort der Friedensbildung.

Bestellen Sie kostenlos unseren Nachlass-Ratgeber.

Tel. 071 343 73 29 | info@pestalozzi.ch
Spendenkonto: 90-7722-4

ANZEIGE

Ich handle wo und wann ich will.

Mit E-Trading selbstständig und kostengünstig handeln. Jederzeit und überall.
Mehr auf postfinance.ch/e-trading

PostFinance

FINANZIELLE MITTEL
WÄHREND DER PENSIONIERUNG

Roger Käser

Finanzplaner und Geschäftsführer
Finarenco AG

Die Pensionierung bringt viel Zeit für Weltreisen oder ein spannendes Hobby mit sich. Mit der idealen Vorsorge können sich RentnerInnen ihre Träume ohne Probleme verwirklichen. Die Beiträge aus der ersten Säule der AHV und die Gelder der beruflichen Vorsorge der zweiten Säule machen dabei 50 bis 60 Prozent des bisherigen Einkommens aus – zu knapp für ein angenehmes Älterwerden. Wer mit einer frühen Finanzplanung beginnt, ist deshalb auf der sicheren Seite. Roger Käser, Finanzplaner der Finarenco AG, macht besonders Personen ab 50 Jahren auf die vierte Säule aufmerksam: «Durch eine solide und bedürfnisgerechte Finanzplanung sowie einen strukturierten Vermögensaufbau wird Sicherheit verschafft», so Käser. Schon kleine Beiträge, die man ab einem frühen Zeitpunkt einbezahlt, dienen einer sorgenfreien Zukunft. Mit seiner Beratung hilft Roger Käser bei Fragen zu der momentanen Situation und zu künftigen Möglichkeiten wie der Steueroptimierung. «Wir liefern die relevanten Fakten, damit unsere Kunden richtungswisende Entscheidungen für einen nachhaltigen Vermögensaufbau treffen können. Dank unserer individuellen und neutralen Beratung können wir massgeschneiderte Lösungen anbieten sowie unter Berücksichtigung der jeweiligen Marktsituation ein Optimierungspotential aufzeigen», so Käser weiter. Die Experten der Finarenco AG optimieren für Private und Unternehmen den Versicherungsschutz als Broker, den Vermögensaufbau, die Altersvorsorge und Krankenkasse und kümmern sich um Steuerangelegenheiten oder Immobilienfinanzierungen.

Weitere Informationen unter
www.finarenco.ch

finarenco
FINANZPLANUNG



Das Geld von zu Hause aus verwalten

Bereits die Bankomaten waren damals eine Innovation für die Menschen, doch jetzt geht es noch weiter. Das Geld fließt in digitaler Form hin und her und lässt sich per Mausklick investieren. Die Digitalisierung schreitet auch im Bankenwesen voran.

Soll man seine Dienstleistungen online anbieten oder nicht? Diese Frage ist für Geldinstitute heute überflüssig. Die neuen Innovationen bewegen sich zukünftig im Onlinebereich. Videoberatungen, Chatfunktionen und Online-Terminvereinbarung – heutzutage existieren zahlreiche Kommunikationskanäle, über die Kunden mit Banken in Kontakt treten können. Auch profitiert die Bevölkerung vermehrt von digitalen Dienstleistungen. In der Schweiz nutzen 90 Prozent der Bevölkerung bereits Onlinebanking. Doch was bedeutet das für die Banken und ihre Dienstleistungen?

Die Weiterentwicklung

Die Digitalisierung bringt für Geldinstitute neben externen auch interne Änderungen. Sie sparen dank der effizienten und automatisierten Prozesse viele Kosten ein. Ebenfalls lassen sich dank der Kundendaten, mit Einverständnis der Kunden, personalisierte Angebote offerieren. Der Kunde erhält somit Empfehlungen und Angebote, die auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Man geht davon aus, dass gewisse Produkte und Dienstleistungen der Banken zukünftig nur noch digital bestehen. Onlinebanking und Mobile Apps gehören in unserer Gesellschaft bereits zum Alltag. Selbst diese Funktionen entwickeln sich weiter und sind noch digitaler als zuvor. Für Banken ist es somit wichtig, dass sie sich nicht zurücklehnen und hoffen, dass das Bankgeschäft

so bleibt wie früher. Aus diesem Grund ist es für alle Mitarbeiter ratsam, sich mit dem neuesten Stand der Technologie und ihren Entwicklungen auseinanderzusetzen. Laut Nicole Sturgill, Principal Executive Advisor bei CEB, reicht es in der Zukunft nicht mehr aus, die gleichen Dinge einfach besser zu machen wie sie gegenüber dem Financial Brand erklärte. Man muss neue Geschäftsmodelle, Produkte und Dienstleistungen erschaffen, welche als Einnahmequellen fungieren. Mit der grösseren Selbstständigkeit der Kunden steigen auch ihre Erwartungen, besonders was die gegenseitige Kommunikation betrifft. Gemäss einer Umfrage von IBM trauen sich jedoch 51 Prozent der befragten Banken nicht zu, dass sie fähig sind, die Kundenbewegungen über die verschiedenen Kanäle und Geräte hinweg zu verstehen. Die Kundenbedürfnisse zu kennen und zu optimieren sind wichtige Ziele. Das Ausmass ihrer Bedeutung kann man in den USA beobachten. Kleinere Banken kämpfen damit, den Kunden online ein gutes Erlebnis zu ermöglichen. Somit sind sie stark im Nachteil gegenüber grossen Banken, die ausgezeichnete Online-Systeme besitzen.

Die ideale Mischung

Dennoch brauchen die Menschen die Banken und deren Mitarbeiter, sei es für Beratungsgespräche bei einer Kreditaufnahme oder zu Vorsorgeprodukten. Der Vorteil eines physischen Standortes spielt auch bei

vielen Online-Geschäften eine immer wichtigere Rolle. Die Herausforderung, die sich den Banken nun stellt, ist das Finden der richtigen Mischung zwischen den Filialen und digitalen Angeboten. Diesen Mix sollten sie so schnell wie möglich realisieren. Für viele Bankkunden ist ein Besuch bei der Bank kein idyllisches Szenario. Sie vertrauen den Banken ihre Daten und ihr Geld an, glauben aber dennoch nicht daran, dass diese bei ihren Angeboten keine eigenen Interessen verfolgen. Aus diesem Grund versuchen zukünftig viele Banken, die Künstliche Intelligenz im Bankenwesen einzubeziehen, um auch den eigenen Fortbestand sicherzustellen. Diese soll den Fokus vollkommen auf die Bedürfnisse der Kunden legen und ihnen somit entgegenkommen. Doch die im Internet lauenden Gefahren schrecken auch vor Banken nicht zurück. Personen erschaffen mithilfe von falschen Informationen neue Identitäten, mit denen sie trotz Fehlinformationen alle Sicherheitsvorkehrungen durchlaufen und online Konten eröffnen. Diese Tat verursacht bei den Banken Schäden in Milliardenhöhe sowie stundenlanges Aufsuchen von Personen, die nicht existieren. Die Macht der Automatisierung bringt leider auch den Nachteil mit sich, dass Täuschungen und Irreführungen in einem neuen Ausmass möglich sind. Banken müssen sich somit zukünftig bei der Unterscheidung zwischen realen und fiktiven Kunden verbessern, um das Ausmass zu verringern.

Wertpapiere und Aktien online

Die Digitalisierung ermöglicht auch den digitalen Erwerb von Aktien und Wertpapieren über Online-Broker. Doch was gilt es dabei zu beachten? Es ist ratsam, sich zu Beginn gründlich zu informieren und passende Sachbücher zu lesen. Ohne vorheriges Informieren ist die Gefahr grösser, das eingesetzte Vermögen gleich zu Beginn zu verlieren. Die Investoren müssen die Wirtschaft sowie die aktuellen Märkte und ihre Veränderungen verstehen. Hierbei dürfen die Erwartungen nicht unrealistisch sein, da die Wahrscheinlichkeit, schnell das grosse Geld zu verdienen, gering ist. Es gibt zwei verschiedene Typen von Trading – das kurz- und mittelfristige sowie das langfristige. Beim kurz- und mittelfristigen Trading analysiert man den Markt und versucht enorme Bewegungen auszunutzen. Langfristig ist die Fundamentalanalyse wichtig, bei der man die technologischen und ökonomischen Muster erkennt. Solche Trader haben die Möglichkeit, den Beispielen professioneller Trader zu folgen, Trading Signal Apps zu installieren oder eine eigene Handelsstrategie zu entwickeln. Damit man jedoch profitbringend investiert, eignet sich auch eine kostenlose Demoversion, bei der man mit fiktivem Geld üben kann. Dabei schmerzt ein hoher Verlust weniger und man kann sich langsam eine individuelle Strategie aneignen.

TEXT SARA CULUM

BRANDREPORT CROWD4CASH

«Crowd4Cash» - Die richtige Strategie für den grossen Fang

Das Konzept «Crowdlending» boomt. Vor allem im Ausland ist diese Form der Finanzierung gar nicht mehr wegzudenken. Auch hierzulande wächst das Interesse an der neuen Art der Darlehensvergabe, denn Crowdlending-Plattformen schliessen die Lücke, die Banken hinterlassen haben. Bei den Peer-to-Peer-Krediten, wie sie auch genannt werden, fällt die Bank weg.

Wer in der Schweiz einen Kredit aufnehmen möchte, muss mindestens einmal stark schlucken. Hohe Zinsen und unzählige Erfordernisse seitens der Banken lassen Träume von Kleinunternehmen und Privatpersonen platzen. Doch durch das neue Konzept wird jetzt vieles anders. «Crowd4Cash» hat sich zum Ziel gesetzt, Kreditnehmer und Kreditgeber schnell und unkompliziert zusammenzuführen. Dank schlanken und effizienten Prozessen und einer benutzerfreundlichen Oberfläche lohnt sich der Besuch auf der Plattform jedoch nicht nur für Kreditnehmer, sondern vor allem auch für Anleger.

Für private Anleger

Wer sein Geld klug anlegen möchte, steht mit einer Anlage in P2P-Kredite auf der sicheren Seite. Das Risiko, Geld zu verlieren, wird durch einen mehrstufigen Kreditprüfungsprozess, unterstützt durch externe Quellen, auf ein Minimum reduziert. Ähnlich wie bei anderen Kreditunternehmen müssen die Kreditnehmer anhand von Lohnabrechnungen oder Betriebsauszügen belegen, dass sie den Kredit tragen können. Nur rund 20 Prozent der Kreditanträge

werden auch tatsächlich auf der Plattform publiziert. Besonders attraktiv: Als Anleger registriert man sich zu 100 Prozent online. Also nicht nur bequem von zu Hause aus, sondern auch innerhalb kürzester Zeit.

Der Ertrag zugunsten des Anlegers liegt durchschnittlich zwischen vier und sechs Prozent. Aufgrund der niedrigen Mindestinvestition von 500 Franken ermöglicht «Crowd4Cash» bereits mit einer geringen Investition eine hohe Diversifikation. «Dank der schwachen Korrelation zu den klassischen Anlageklassen wie Aktien oder Obligationen und des attraktiven Rendite-Risiko-Profiles eignet sich diese Anlageform hervorragend zur Optimierung des Portfolios. So kann auch in sinkenden oder stagnierenden Märkten ein stabiler Einkommensfluss erwirtschaftet werden», sagt Roger Bossard, CFO und Gründer des Unternehmens.

Kreditnehmer wie auch Kreditgeber zahlen lediglich eine bescheidene jährliche Plattformgebühr. Dies ist möglich dank eines nicht vorhandenen Filialnetzes und effizienten, digitalisierten Prozessen. «Die Rückzahlung erfolgt auf monatlicher Basis. Dadurch ergibt

sich bereits ab dem ersten Monat ein konstanter Kapitalfluss, was wiederum eine lohnende Reinvestition ermöglicht», so Bossard weiter.

Für institutionelle Anleger

Institutionellen Investoren bietet die Plattform ein massgeschneidertes Anlageprodukt. Dabei kann ab 1 Million Franken in eine entsprechende Crowdlending-Anleihe investiert werden. Vorteile für den Anleger sind dabei vor allem ein standardisiertes und festverzinsliches Produkt bei geringem Risiko und einer

überdurchschnittlicher Rendite im aktuellen Tiefzinsniveau. Eine massgeschneiderte und mit Krediten abgesicherte Anleihe bereits ab 1 Million Franken, das ist in der Schweiz einmalig, so Bossard.

TEXT DANIELA JEANNERET

CROWD4CASH

KONTAKT.

Crowd4Cash
Bellevueweg 42
6300 Zug

info@crowd4cash.ch
+41 (0) 41 525 33 77

www.crowd4cash.ch



Wie finde ich einen guten Vermögensverwalter?

Beraterwechsel, schlechte Renditen, teure Produkte im Depot oder exorbitante Boni für die Manager sind nur einige der Ursachen für Unzufriedenheit bei Private-Banking-Kunden. Allerdings ist es aufgrund der in der Branche herrschenden Intransparenz fast unmöglich, herauszufinden, welcher Anbieter diejenigen Leistungen anbietet, die ich als Kunde suche.

Deshalb machen viele Private-Banking-Kunden die Faust im Sack. Wie kann es angehen, dass die Konditionen für eine «normale» Bankbeziehung öffentlich sind, nicht aber diejenigen für die besten Kunden der Finanzanbieter? Wer hat welche Renditen mit welcher Anlagestrategie erarbeitet? Ab welchem Anlagebetrag bin ich wo willkommen? Was kostet ein Beratungsmandat, was ein Vermögensverwaltungsmandat? Wo kriege ich eine Vorsorgeberatung, wo eine Steuerberatung? Wer arbeitet mit Private Equity, wer mit Hedge-Fonds?

FinGuide hat eine umfassende Datenbank aufgebaut, die genau diese und viele weitere Fragen beantwortet. Kunden erfassen auf www.finguide.ch strukturiert und einfach ihre Bedürfnisse. Diese werden mit den Anbieterdaten abgeglichen. In einem persönlichen Beratungsgespräch werden die Resultate besprochen und die zwei am besten passenden Anbieter eruiert. Diese lernen die Kundinnen und Kunden in einem persönlichen Gespräch kennen, um sich ein eigenes Bild machen zu können.

Kundinnen und Kunden werden im gesamten Auswahlprozess von FinGuide neutral und unabhängig begleitet. Die Beratungsdienstleistungen von FinGuide sind für Anleger mit mindestens CHF 500'000 kostenlos. FinGuide erhält vom Anbieter, für den sich die Kunden entscheiden, eine einheitliche Vergütung.

Das Startup-Unternehmen FinGuide AG wurde 2017 gegründet mit dem Ziel, Bewegung ins Schweizer Private Banking zu bringen. Private-Banking-Kunden erhalten die Möglichkeit, mit wenig Aufwand einen fundierten Entscheid für den am besten passenden Anbieter, egal ob Privatbank oder unabhängiger Vermögensverwalter, zu treffen.

Weitere Informationen:
www.finguide.ch



FinGuide

TEXT FINGUIDE

Handeln Sie CFDs auf Forex, Indizes, Aktien, ETFs & Metalle

- Keine Nachschusspflicht
- Zusätzlicher Einlagenschutz bis zu 1 Million Pfund Sterling
- Getrennte Konten für Kundengelder
- Jetzt auch mit Professional Client Kundenprofil



Agence IAT Grand Prize Excellence | DKI & Euro am Sonntag | ADVFN International Financial Awards



ACTIVTRADES

Online-Broker seit 2001

www.activtrades.com | germandesk@activtrades.com

CFDs sind komplexe Finanzinstrumente und bergen ein hohes Risiko, aufgrund des Hebels Kapital schnell einzubüßen. 80% der Kleinanleger, die mit uns CFDs handeln, verlieren Geld. Sie sollten sich vergewissern, dass Sie die Funktionsweise von CFDs verstehen, und ob Sie das hohe Risiko, Ihr Geld zu verlieren, tragen können. ActivTrades PLC ist von der britischen Financial Conduct Authority (FCA – Registrierungsnummer 434413) zugelassen und wird von dieser reguliert.

Goldanlagen als vierte Säule

Investitionen müssen nicht immer mit Wertpapieren oder anderen Währungen vollzogen werden – auch Edelmetalle sind eine beliebte Anlageform. Christian Brenner, Geschäftsführer der philoro Schweiz AG, weiss über die momentanen Entwicklungen auf dem Markt Bescheid und kennt die Vorteile der Investition in Gold, Silber und Co.

Christian Brenner, wie ist die momentane Situation auf dem Schweizer Gold- und Silbermarkt?

Jeder fünfte Goldbarren, der in Europa verkauft wird, geht in der Schweiz über den Ladentisch. Der lokale Markt ist damit der zweitgrösste Europas. Die Affinität und Nachfrage von Gold und Edelmetallen ist also hierzulande sehr gross. Schon im Artikel 99 der Schweizer Bundesverfassung wird diese Art zu Investieren festgehalten: Der Staat hat darin – per Gesetz – verankert, dass ein Teil der Reserven in Gold gehalten werden muss. Die Anlage in Edelmetalle stellt somit die vierte Säule der Vorsorge dar!

Hat sich die Goldnachfrage hierzulande in den letzten Jahren verändert?

Der Hunger nach Gold und Silber ist weiterhin enorm gross. Klar, in kritischeren Phasen, wie 2011, wurde noch mehr der sichere Hafen Gold gesucht, als es in den letzten Jahren der Fall war. Doch: Das bevorstehende Quantitative Tightening, bei welchem dem Markt allein in diesem Jahr knapp 400 Milliarden US-Dollar entzogen werden, und in den kommenden zwei Jahren gar 1,2 Billionen US-Dollar, wird an den Anlagemärkten zu massiven Stimmungsschwankungen führen. Die Party neigt sich dem Ende zu, oder anders ausgedrückt, wenn der Gastgeber einer Party beginnt, die Gläser wegzuräumen, kippt bei den Gästen meist die Stimmung!

“ Der Hunger nach Gold und Silber ist weiterhin enorm gross.



Christian Brenner
Geschäftsführer
philoro Schweiz AG

Der Goldanleger wird in der Presse als naiv bzw. «von gestern» bezeichnet. Können Sie diese Einschätzung mit Blick auf Ihre eigene Kundschaft bestätigen?

Zu unserer Kundschaft gehören institutionelle sowie Privatkunden und Vermögensverwalter. Die teilen diese Einschätzung ebenso wenig, wie ich das tue. Naivität bedeutet, dass jemand leichtgläubig und unkritisch ist. Genau das Gegenteil ist bei Goldkäufern der Fall. Menschen, die in Gold investieren, sind den riesigen monetären Experimenten, welche aktuell stattfinden, gegenüber äusserst kritisch eingestellt und hegen Zweifel, ob die Modelle der Politik und Notenbanken gut gehen können. Genau aus diesem Grund wählen sie eine Anlageform, in der es kein Gegenparteirisiko gibt. Dieses Gegenparteirisiko wurde bspw. in einem Umfeld wie 2008 urplötzlich schlagend. Nämlich, wo eine Bank namens Lehman Brothers, jene Bank, die 158 Jahre bestand und in deren Bestehen nicht eine einzige negative Bilanz vorzuweisen war, plötzlich Insolvenz anmelden musste. Diese Pleite löste eine Schockwelle im Finanzsystem aus und jede Gegenpartei musste plötzlich hinterfragt werden: Aktien, Anleihen, Bankguthaben. Ich würde daher «naiv» durch kritisch ersetzen und «von gestern» als Kompliment werten, denn es bedeutet für mich: Lebenserfahren.

“ Menschen, die in Gold investieren, sind den riesigen monetären Experimenten, welche aktuell stattfinden, gegenüber äusserst kritisch eingestellt.

Welche Produkte und Dienstleistungen bietet die philoro AG ihren Kunden?

Neben der persönlichen und individuellen Beratung durch unsere Edelmetall-Experten bieten wir unseren Kunden den An- und Verkauf von Edelmetallen an. Die Produkte stammen von international renommierten Herstellern und aus unserer eigenen, in der Schweiz basierenden Produktion. Dabei gehören Gold, Silber – jeweils in Barren und Münzen – sowie Platin und Palladium zu den gehandelten Edelmetallen. Der Erwerb der Edelmetalle ist dabei im Internet sowie in unseren Filialen in der Schweiz, Österreich, Deutschland und Liechtenstein möglich.

Gibt es Vorteile in der Beratung und dem Kauf beim Edelmetallexperten gegenüber der Bank?

Als Erstes können wir eine bessere Beratung bieten, als es die Banken tun. Wir sind ausschliesslich auf Edelmetalle spezialisiert und haben deshalb mehr Fachwissen als ein regulärer Bankmitarbeiter. Unser Sortiment ist im Vergleich zu Banken zudem um einiges breiter. Wir bieten mehr und in der Regel auch günstigere, physische Produkte an. Unsere Kunden müssen für den An- oder Verkauf ausserdem kein

eigenes Bankkonto besitzen und können Edelmetalle im Wert von bis zu 25'000 Franken anonym einkaufen. Durch unser Konzept wurden wir in den letzten Jahren mit vielen Preisen ausgezeichnet, darunter drei Mal als bester Goldmünzen- und Goldbarrenhändler. Die Wertschätzung, die wir durch unsere Preise bekommen haben, möchten wir weiterhin an unsere Kunden weitergeben.



TEXT SARA SCHILD

KONTAKT.

philoro Schweiz AG
St. Gallerstrasse 7
9300 Wittenbach

www.philoro.ch



Freiheit braucht Sicherheit

Im Wandel der Zeit – Bildung in der Finanzbranche

Eine Aus- und Weiterbildung im Bankenwesen ist nach wie vor beliebt – trotz der Finanzkrise von 2008. Doch auch diese Branche bleibt von der Digitalisierung nicht verschont. «Fokus Geld & Anlagen» stellt den Leserinnen und Lesern mit Blick in die Zukunft Ausbildungsklassiker und neue Möglichkeiten vor.

TEXT ISHAN ILANGAKOON

Gemäss dem «EY Bankenbarometer 2018» gehen 70 Prozent der Banken davon aus, dass die Rekrutierung von talentierten und jungen Fachkräften in Zukunft schwieriger wird. Vor allem Regionalbanken bangen gemäss Ernst & Young um Talente. Die Finanzbranche wird immer digitaler und hat einen Einfluss auf alle Branchen. Fachkräfte bildet man immer spezialisierter aus, um den Wandel zu berücksichtigen. «Alle Berufsbilder werden durch neue, komplexere und anspruchsvollere Berufsbilder ersetzt», bestätigt der Bankenbarometer.

Die Ausbildung auf der Bank

Viele vor der Ausbildung stehende Teenager entscheiden sich immer noch für den Berufseinstieg bei einem Finanzinstitut. Zehn Jahre nach der Finanzkrise sind diese Ausbildungsstellen beliebt wie eh und je. Dies bestätigt auch Tanja Selk, Berufs- und Laufbahnberaterin beim Laufbahnzentrum der Stadt Zürich. «Wenn sich Schülerinnen und Schüler für den Beruf der Kauffrau, respektive des Kaufmannes interessieren, so ist die Branche seit Jahren die beliebteste. Der Stellenwert und vor allem das Image einer Bank geniessen nach wie vor hohe Attraktivität. Erhält man eine Lehrstelle, so ist dies mit

einem gewissen Stolz verbunden, sind doch die Anforderungen mitunter eine der höchsten bei den KV-Lehrstellen». Aus Sicht der Berufs- und Laufbahnberaterin bietet die Bankbranche gute Einstiegsmöglichkeiten für entsprechend interessierte junge Menschen. «Eine Bankausbildung erscheint nach wie vor – sowohl von der Praxis als auch von der schulischen Ausbildung her – als fundierte Grundausbildung, sei es im Rahmen einer beruflichen Grundbildung oder von Einstiegsprogrammen für Mittelschul- und Hochschulabsolventen».

«Banking and Finance»

Nach der Ausbildung bleiben die wenigsten lange im gelernten Beruf – Frau und Mann bilden sich weiter. Der Klassiker unter den Studiengängen in der Finanzbranche ist weiterhin «Banking and Finance». Wer in der Wirtschaft Fuss fassen will und dies erst noch in dem Bereich, in welchem sich das Geld bewegt, kann an den Schweizer Universitäten und Fachhochschulen eine solche Ausbildung starten. Dabei sind eine gymnasiale Maturität oder Berufsmaturität essentielle Aufnahmekriterien, um an einen der Studiengänge zu gelangen. Nebst den praxisbezogenen Fachhochschulen bieten zusätzlich Höhere Fachschulen den gleichnamigen Studiengang an.

Bei diesen Ausbildungen wird auf den Bezug zur Wissenschaft grösstenteils verzichtet und der Unterricht findet praxisnah statt. Solche HF-Abschlüsse eignen sich vor allem für Menschen, welche bereits in der Finanzbranche arbeiten und sich dementsprechend weiterbilden möchten.

MAS und CAS im Bereich Digital Banking

Wir sind im Digitalisierungszeitalter angekommen und dies hat Auswirkungen auf jeden Wirtschaftssektor. Traut man den Quellen, welche Blockchain als eine revolutionäre Technologie darstellen, dann steht die Finanzbranche womöglich vor einem grösseren Wandel. Bildungsinstitute haben bereits heute auf die Digitalisierung reagiert und bieten neue Studiengänge an. So z.B. in Form eines Certificate of Advanced Studies (CAS) im Bereich Digital Banking und Digital Finance. Diese praxisorientierten, berufs begleitenden Weiterbildungen sind geeignet für Leute, welche bereits eine Weiterbildung absolviert haben, im Besitz eines Bachelor-Diploms sind und Berufserfahrung vorweisen können. Angebote, sich dieses theoretische Wissen anzueignen, findet man z.B. an Fachhochschulen in Zürich und Zug. Für Interessierte besteht zudem die Möglichkeit das digitale Wissen durch einen Master of

Advanced Studies (MAS) zu Themen wie Digital Business/Business Intelligence u.Ä. zu erweitern.

Zukunft bei der Bank

Trotz der anhaltenden Digitalisierung erlebt die Menschheit keine vollständige Revolution des Sektors. Die Branche ändert sich und es werden weiter neue Aus- und Weiterbildungsangebote geschaffen. Die Veränderungen in der Branche und die damit verbundenen Chancen und Risiken sind gemäss Tanja Selk schon länger spürbar in den Laufbahnberatungen: «Diverse Banktätigkeiten wurden standardisiert, automatisiert und ausgelagert. Dies hat unter anderem auch zur Folge, dass die Komplexität der Aufgaben, die Erwartungen an die Arbeitsleistung und an die Flexibilität stetig steigen. Dies veranlasst die einen zu einer beruflichen Neuorientierung. Andere wiederum fühlen sich von den neu entstehenden interessanten und anspruchsvollen Funktionen der Branche angezogen.»

Ob Digitalisierung, Blockchain oder wie auch immer die neuen Veränderungen heissen, wichtig ist es für die Beteiligten am Ball zu bleiben und den Wandel der Zeit nicht zu verpassen.

ANZEIGE



Universität
Zürich ^{UZH}

Lebenslanges Lernen am Institut für Banking und Finance der Universität Zürich



Finance Weiterbildung - Für alle wird in der schnelllebigen Welt die kontinuierliche Weiterbildung immer wichtiger. Die Universität Zürich bietet daher ein berufsbegleitendes Weiterbildungsprogramm in den Bereichen Banking und Finance an, welches modular und flexibel strukturiert ist.

Das Institut für Banking und Finance sieht Bildung als höchstes Gut und als Voraussetzung, verantwortungsbewusste Entscheidungen treffen zu können. Es glaubt an die Notwendigkeit und die Freude, lebenslang zu lernen. Die UZH weiss um die knappen Güter Qualität und Zeit und bietet deshalb Weiterbildungsprogramme an, die für jeden Teilnehmenden massgeschneidert werden. Die Programme richten sich an Fach- und Führungspersonen aus allen Branchen.

Bei der Gestaltung des Weiterbildungsangebots legt es Wert auf folgende drei Grundprinzipien, so dass alle Studierenden ihre Weiterbildung lehrreich und effizient gestalten können.

1. Modularität

Die Studierenden erhalten jeweils einen für sie massgeschneiderten Studienplan, in welchem sie selbst inhaltliche Schwerpunkte individuell festlegen. Mögliche Spezialisierungen sind die Bereiche Corporate Finance, Asset und Wealth Management sowie Risk Management. Auch bezüglich Studiendauer sowie wöchentlicher Arbeitsbelastung weisen die Programme grosse Flexibilität auf. Ausserdem werden absolvierte Zertifikatsprogramme oder Einzelkurse in weiterführenden Studiengängen angerechnet, so dass sich die Weiterbildungsteilnehmenden nicht im Voraus für einen Lehrgang verpflichten müssen.

2. Flexibilität

Die Mehrheit der Module werden als Blended Learning Kurse angeboten. Dieses Konzept bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, zeitlich und örtlich unabhängig zu lernen. Dies wird durch eine innovative Methodik gewährleistet, welche mit dem wichtigsten mediendidaktischen Preis Europas (Medida) ausgezeichnet wurde.

Die Blended Learning Kurse bestehen aus vier Bausteinen.

- Selbststudium
- Vorlesung
- Fallstudien
- Betreuung

3. Qualität

Die Wissensvermittlung erfolgt durch Professoren der Universität Zürich und der ETH sowie ausgewiesenen Spezialisten aus der Praxis auf höchstem Niveau. Das Ziel ist es, dass die Absolventen in der Lage sein werden, die zentralen Konzepte der Finance zu interpretieren, anzuwenden sowie kritisch zu hinterfragen und somit einen Mehrwert für sich und ihr Unternehmen zu schaffen. Diese drei Grundprinzipien sind für den Erfolg der Finance Weiterbildung verantwortlich und die letzten Jahre haben gezeigt, dass die Nachfrage nach einer massgeschneiderten und flexiblen Weiterbildung im Bereich Banking und Finance immer grösser wird.



Die **Finance Weiterbildung** bietet Kurse und Abschlüsse in den Bereichen:

Asset Management Behavioral Finance
Banking Derivatives Corporate Finance
Corporate Taxes Risk Management Insurance
Sustainable Finance Wealth Management

Unsere Abschlüsse:

Master of Advanced Studies (60 ECTS)
Diploma of Advanced Studies (30 ECTS)
Certificate of Advanced Studies (10-15 ECTS)
Einzelkurse

Besuchen Sie unsere Webseite:
www.finance-weiterbildung.uzh.ch

Das Knowhow für den nächsten Schritt

Die Technologie-Branche kreiert wichtige Innovationen und bietet gleichzeitig hochinteressante Karriereoptionen. Um diese voll ausschöpfen zu können, braucht man Führungskräfte, die sich sicher an der Schnittstelle zwischen Management und Technologie bewegen. Die TUM School of Management setzt genau hier an.

Die TUM School of Management Executive Education bietet Weiterbildungen an der Schnittstelle zwischen Technologie und Management. Neben speziell für Firmenkunden angepassten Trainings und Zertifikatskursen, z.B. im Bereich Private Equity, stehen drei Executive MBA Programme zur Auswahl. Die drei berufsbegleitenden und englischsprachigen Studienprogramme, die jeweils in Blöcken über einen Zeitraum von zwei Jahren stattfinden, wurden von den drei wichtigsten internationalen Akkreditierungsagenturen AMBA, EQUIS und AACSB ausgezeichnet.

Der Executive MBA richtet sich an Führungskräfte verschiedener Branchen und Hintergründe. In sieben Pflicht- und zwei Wahlmodulen lernen Teilnehmer alle Grundlagen des General Managements, angereichert um die neuesten Technologien und Trends. Besonderer Wert wird auf die persönliche Weiterentwicklung z.B. im Rahmen eines individuellen Führungsprofils gelegt.

Der Executive MBA in Business & IT richtet sich an Personen, die die digitale Transformation in ihrer Organisation vorantreiben möchten. Dabei spielen Themen wie IT-Security oder Big Data natürlich eine grosse Rolle. Das Programm ist besonders flexibel gestaltet, da die Module auch als einzelne Zertifikatskurse gebucht werden können und die Reihenfolge dieser frei wählbar ist.

Im Executive MBA in Innovation & Business Creation liegt der Schwerpunkt auf Start-ups und Innovationen.

Die Teilnehmer lernen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und umzusetzen – etwa im Teamprojekt. Die Vorlesungen werden in enger Kooperation mit der UnternehmerTUM durchgeführt und finden am Entrepreneurship Center der TUM statt. Die Teilnehmer können sich somit ab dem ersten Tag mit Gründern, Startup-Coaches und Innovationsberatern austauschen.

Die Executive Education der TUM School of Management setzt auch selbst auf Weiterentwicklung: Neben dem neuen TUM Campus Heilbronn, an welchem verschiedene Weiterbildungsprogramme angeboten werden, steht auch das Thema digitale Lehrmethoden ganz oben auf der Agenda. So wurde 2018 erstmals der Digitale Coach Emma eingesetzt, der Teilnehmende im Alltag bei der Umsetzung ihrer Ziele unterstützt. Weitere Ideen befinden sich in der Entwicklung – man darf gespannt sein...

Weitere Informationen erhalten Sie auf der Website der TUM School of Management Executive Education:

www.eec.wi.tum.de



TEXT TUM SCHOOL OF MANAGEMENT



Besondere Werte sollte man zu schätzen wissen.

Um den Wert einer Immobilie richtig einzuschätzen, analysieren wir nicht nur den Markt, sondern blicken auch hinter die Fassade. Unsere Vermarktungsexperten prüfen vom Keller bis zum Dach, welches Potenzial in Ihrem Zuhause steckt und welche Kaufinteressenten dafür in Frage kommen. Schließlich sollen diese Ihr Objekt genauso zu schätzen wissen wie Sie selbst. Der erste Schritt auf dem Weg dorthin: eine unverbindliche, fundierte Marktpreiseinschätzung durch unsere Experten. Grund genug für Ihren Anruf bei uns!

Engel & Völkers Ascona · Piazza G. Motta 57 · 6612 Ascona
Tel. +41 91 785 14 80 · Ascona@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.ch/ascona



ENGEL & VÖLKERS

Durch das Studium zum Kredit- und Risikospezialisten

Ein Beruf, in dem ein breites aber gleichzeitig auch fundiertes Wissen gefragt ist? Besonders im Finanzwesen werden die Angestellten mit diesen Anforderungen konfrontiert. Eine gute Ausbildung ist essenziell für eine erfolgreiche Karriere. Markus Jordi, Leiter Kredit- und Risikomanagement der Baloise Bank SoBa, hat sich mit den verschiedensten Weiterbildungswegen auseinandergesetzt und dank dem IFZ einen passenden gefunden.

Markus Jordi hat bei der Baloise Bank einen nicht ganz alltäglichen Job. Neben Kreditprozessen setzt er sich mit dem Risikomanagement und Kontrollfunktionen anderer Risikofaktoren auseinander. Ein solch breites Feld erfordert ein ebenso breites Generalistenwissen, über die Bank sowie auch über Kredite. Als er sich entschloss, sich auf seinem Gebiet weiterzubilden, war deshalb nicht sofort klar, welche Weiterbildung am besten zu ihm passen würde.

Der Anfang am «Institut für Finanzdienstleistungen Zug»

Die grosse Anzahl an Ausbildungsanbietern auf dem Markt machte es Markus Jordi in der Tat nicht leicht, sich für einen Weg zu entscheiden. Dennoch fand er nach kurzer Suche ein Institut. Die Varietät an faszinierenden Persönlichkeiten und die Aktualität der angebotenen Ausbildungen waren für seine Entscheidung ausschlaggebend. «Letztendlich war ich an verschiedenen Orten und habe mich schlau gemacht. Am IFZ hat mich überzeugt, dass man Referenten hat, die aus der Praxis kommen. Diese Leute stehen im Berufsfeld, kommen zurück, machen eine Teil- oder Vollzeitlehr-tätigkeit und schöpfen aus ihrem Alltag und Fundus. Die Lehrgänge sind variabel verknüpfbar und stets dem aktuellen Geschehen angepasst», so Jordi über seine getroffene Wahl.

Das branchenfokussierte Bankmanagement-Studium

Nebst den spannenden Dozenten bleibt Jordi vor allem die aufregende Studienreise positiv in Erinnerung. Sie führte ihn und seine Klasse nach Asien und Berlin: «Einerseits erhielt man viele Eindrücke in fremde Kulturen. Andererseits erlaubte die Reise, die eigenen Mitstudierenden näher kennenzulernen». Seine Klasse, die aus Kolleginnen und Kollegen aus der gleichen Branche, aber unterschiedlichen Banken bestand, machte die Studienzeit zu einem aufregenden Erlebnis. «Man hat ähnliche Fragestellungen, ähnliche Pro-

bleme und trotzdem haben die verschiedenen Banken ganz unterschiedliche Herangehensweisen», erläutert Jordi. Das Diplom im Bankenmanagement war aber nicht die letzte Weiterbildung, die Markus Jordi am IFZ absolvierte.

Mit dem CAS zum Erfolg

Wenige Jahre nach dem ersten Abschluss des Diploms absolvierte Markus Jordi das «Certificate of Advanced Studies Digital Banking» an der IFZ. «Hätte mir jemand vor ein paar Jahren gesagt, dass ich das IFZ so schnell wieder vermissen würde, hätte ich wahrscheinlich

gelacht. Aber tatsächlich hatte ich nach einer gewissen Zeit das Gefühl, es wäre schön, wieder etwas zu machen», sagt Jordi weiter. Für den Studiengang entschied er sich aufgrund des derzeitigen Trends, welcher Themen wie Digitalisierung im Bankenwesen, Blockchain und Disruption in den Vordergrund rückt. Die IFZ ist immer auf momentane Geschehnisse in der Branche abgestimmt und setzt diese Trends im Studienangebot um. Der Studiengang erkläre den Interessenten dabei nicht, was wahr oder falsch ist, sondern zeigt die Phänomene in der Praxis auf und lasse die Studierenden entscheiden, was sie damit anfangen können.

Mit drei Zertifikaten den Master erlangen

Je nach verfügbarer Zeit sind die sechs- bis siebenmonatigen CAS-Weiterbildungen einzeln oder aneinander gereiht absolvierbar. So können sich die Studierenden den Master mit drei CAS über mehrere Jahre hinweg erarbeiten: «In den relativ kurzen CAS-Lehrgängen kann man blockweise Studienleistungen abschliessen. Das ist mir natürlich sehr entgegengekommen, als ich mich vor ein paar Jahren nach einem Master erkundigte und mich nicht direkt für mehrere Jahre verpflichten wollte», so Jordi.

Die Masterarbeit ist die letzte Etappe, die ihm in seinem Studium noch fehlt. Diese wird er in den nächsten Jahren verfassen, sobald er ein passendes Thema und neben der Familie und dem Beruf Zeit dafür findet. Das Lernen wird er aber auch danach noch weiterziehen: «Es ist eine Tatsache, dass sich die Inhalte permanent verändern. Die Welt dreht sich extrem schnell – immer schneller. Und wer nicht zwischendurch irgendetwas macht, um ein bisschen up to date zu bleiben, ist weg.»

TEXT SMA



KONTAKT.

Hochschule Luzern
Wirtschaft, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

ifz@hslu.ch, www.hslu.ch/ifz

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE
LUZERN

Kredit per Klick

Einen Kredit oder eine Hypothek für ein Haus zu beantragen, ist heutzutage eine alltägliche Situation. Worauf müssen Kunden dennoch achten? Wie sieht es mit der Digitalisierung in der Finanzbranche aus? Kann man Verträge heute auch online abschliessen?

TEXT SARA CULUM

Die heutige Gesellschaft ist schnelllebig; so gestaltet sie auch ihren Alltag. Möchte jemand einen Kredit aufnehmen, muss er einen Termin bei der Bank vereinbaren, sich Zeit nehmen und eventuell wieder bei der Bank vorbeigehen – das ist für viele zu aufwändig. Für Personen, die wenig Zeit haben, gibt es heute neue Möglichkeiten. Kunden können Kredite und Hypotheken online beantragen und sich somit den Besuch bei der Bank sparen. Seit drei Jahren bieten einige Schweizer Banken die Möglichkeit an, die Finanzierungsquelle über das Internet auszuwählen und den Vertrag in kurzer Zeit abzuwickeln. Doch auch online gilt es, achtsam zu sein und die Lücken in den Verträgen zu erkennen.

Warum online beantragen?

Durch das Beantragen von Hypotheken und Krediten im Internet ist es möglich, die Zinsen bereits im Vorfeld zu verhandeln und zeitgleich Vergleiche zwischen den verschiedenen Angeboten zu machen. Das Beantragen erfolgt zeit- und ortsunabhängig. Der Interessent kann alles gemütlich von zu Hause aus erledigen. Dadurch sparen der Kunde sowie die Bank Zeit. Veränderungen wie Erhöhungen oder Verlängerungen der Hypothek können ebenfalls online erfolgen. Der Zeitaufwand dabei ist gering und die Zinssätze bei Online-Verträgen tiefer. Somit kann man die Bank umgehen und auf direkte Weise Finanzierungsquellen sicherstellen. Doch wie funktioniert eine Beantragung genau? Gewisse Banken verfügen über eine fortgeschrittene Technologie.

Bei ihnen füllt der Kunde ein Online-Formular mit den notwendigen Daten zur Person, der finanziellen Situation und dem Kaufobjekt aus. Anhand dieser Informationen ermittelt die Bank automatisch und verbindlich, ob es dem Kunden möglich ist, den Kauf zu finanzieren. Sobald der Kunde eine Bestätigung erhält, erfolgt der Vertrag. Diesen gilt es auszudrucken, zu unterzeichnen und der Bank zuzusenden. Einen Kredit über das Internet zu beantragen geschieht auf die gleiche Weise. Der Interessierte füllt den Kreditantrag online aus und reicht sämtliche erforderliche Dokumente ein. Zusätzlich nutzen Bankmitarbeiter auch Video-Chats zur Prüfung der

“ Je höher das Eigenkapital, desto günstiger der Zinssatz für das Darlehen.

Identität des Beantragenden. Online-Formulare lassen sich somit einfacher abschliessen und die Bearbeitung erfolgt schneller. Dafür verzichtet der Kunde auf die in-

dividuelle Beratung. Diese Finanzierungsmöglichkeiten stehen jedoch nicht nur Privatpersonen zur Verfügung – auch KMU haben die Möglichkeit, online einen Kreditantrag zu stellen oder Verträge bezüglich der Finanzierung abzuschliessen.

Vom Sofa direkt ins Auto

Bei Leasingverträgen ermöglichen Onlineportale ebenfalls eine schnelle Übersicht und Klarheit. Interessierte holen online Offerten ein oder berechnen mit Leasingrechner anhand von notwendigen Angaben direkt und selbstständig die Monatsraten. Die Technologie geht noch weiter. Auf einigen Leasingportalen kann der Kunde das Auto seiner Wahl auswählen oder sich beraten lassen. Alle notwendigen Informationen sind ersichtlich. Die Änderungen kann man vornehmen und sofort sehen, wie sich die Monatsrate dadurch verändert. Somit hat der Interessent einen Spielraum und die Möglichkeit, sich alleine und in aller Ruhe für das passende Angebot zu entscheiden, ganz ohne Zeitdruck. Falls der Kunde mit dem Angebot zufrieden ist, reicht meist nur ein Klick aus, um den Vertrag abzuschliessen. Wer die klassische Abwicklung des Vertrages bevorzugt, dem dient der Leasingrechner dennoch als gute Möglichkeit, um sich im Voraus zu informieren oder zu entscheiden.

Tipps und Tricks, um einzusparen

Es gibt gewisse Aspekte, auf die Kunden im Falle einer Kreditbeantragung oder Hypothekenaufnahme achten

können. Dabei ist sicher wichtig, nur dann einen Kredit aufzunehmen, wenn es notwendig und die Zahlungsfähigkeit sichergestellt ist. Auch die Kreditrate sollte der Kunde entsprechend den finanziellen Möglichkeiten wählen. Je kleiner die Rate, desto länger der Rückzahlungszeitraum. In diesem Falle kommt es auch zu erhöhten Zinsen und der Kredit ist schlussendlich teurer. Zu hohe Raten, welche man nicht begleichen kann, sind auch nicht passend, da sie den finanziellen Spielraum einengen. Bei einer Hypothekenbeantragung sollte man zusätzlich auf gewisse Aspekte achten. Dabei ist besonders das Einbringen von genügend Eigenkapital wichtig. Denn: Je höher das Eigenkapital, desto günstiger der Zinssatz für das Darlehen. Banken bevorzugen es, wenn sie nicht für das gesamte Kapital aufkommen müssen. Es empfiehlt sich, Geldreserven bereits im Voraus zurückzuhalten und Nebenkosten einzuplanen, um liquide zu bleiben und unvorhergesehene Ausgaben begleichen zu können. Vor der Beantragung sollte man unbedingt die effektiven Jahreszinsen bei verschiedenen Banken vergleichen – das geht heute dank des Internets einfacher.

Ob Beantragung von Finanzierungsquellen online oder vor Ort – beide Möglichkeiten bieten gewisse Vor- und Nachteile. Am besten eignen sich Banken, die Kreditabschlüsse online und vor Ort anbieten, da ein Kunde so einen Kredit bequem von zu Hause aus beantragen und sich bei Fragen dennoch an die Bank direkt wenden kann.

ANZEIGE

Marketplace Lending: Gemeinsam wachsen und profitieren

Flexible
Finanzierung
ab
4.35%
Zins p.a.

Entdecken Sie eine neue KMU-Finanzierungsmöglichkeit

- Grösste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz
- Ratenkredite oder KMU-Kurzkredite mit Laufzeit ab einem Monat
- Niedrige Zinsen und transparente Gebühren
- Über CHF 100 Millionen finanziertes Kreditvolumen
- Mehr als 12'000 zufriedene Kunden

www.creditgate24.ch

Niedrige Zinsen - Transparente Gebühren - Flexible Kredite

CreditGate24

Kleine Unternehmen in Schwellenländern – weshalb sollte man sie ins Portfolio holen?

Aktien von Unternehmen mit geringer Marktkapitalisierung finden bei vielen Anlegern kaum Beachtung. Das gilt umso mehr für Titel aus Schwellenländern. Wir räumen mit ein paar hartnäckigen Vorurteilen auf.

TEXT PATRICK LUTZ, DIRECTOR & COUNTRY HEAD, FRANKLIN TEMPLETON SWITZERLAND LTD
CHETAN SEHGAL, DIRECTOR OF PORTFOLIO MANAGEMENT, FRANKLIN TEMPLETON EMERGING MARKETS EQUITY

Wir sind davon überzeugt, dass Nebenwerte aus Schwellenländern im aktuellen Anlageumfeld eine sinnvolle Investmentmöglichkeit darstellen. Insbesondere die grosse Zahl an unterbewerteten Aktien, die Marktineffizienzen und der Mangel an Research bieten erhebliche Chancen für Überrenditen. Mit diesem Artikel versuchen wir mit falschen Vorstellungen über Small-Caps aus Schwellenländern aufzuräumen.

EM-Small-Caps sind eine zentrale Anlageklasse

Entgegen der landläufigen Auffassung stellen Small Caps aus Schwellenländern unserer Ansicht nach keine Investmentnische dar. Die Anlageklasse repräsentiert heute mehr als 24'870 Unternehmen mit einem Börsenwert von über 10,2 Bio. USD und einem Tagesumsatz von mehr als 70 Mrd. USD.

Dementsprechend halten wir die Grösse des Anlageuniversums der Small-Caps aus Schwellenländern für einen der Hauptvorteile für aktive Manager, da sich dadurch reichlich Gelegenheiten bietet, unterbewertete Unternehmen zu entdecken. EM-Small-Caps befinden sich überdurchschnittlich oft im Besitz von inländischen Privatanlegern, die häufig einen kürzeren Anlagehorizont haben als ausländische institutionelle Anleger.

Vom Research vernachlässigt – vor Ort sein ist ein Vorteil

Small-Caps aus Schwellenländern werden von vielen Investoren vernachlässigt. Das ist nicht nur auf die hohe Anzahl an Unternehmen zurückzuführen, die es abzudecken gilt, sondern auch auf die wenigen verfügbaren Informationen. Es überrascht kaum, dass als Folge davon die durchschnittliche Anzahl der Research-Empfehlungen für Small-Caps aus Schwellenländern viel geringer ausfällt als bei höher kapitalisierten Aktien. Darüber hinaus werden viele Small-Cap-Titel kaum oder gar nicht vom Research berücksichtigt.

Bei einer grossen Anzahl an Small-Caps aus Schwellenländern, die nicht im MSCI EM Small Cap Index geführt werden, ist die Verfügbarkeit von Research sogar inexistent. Wir sind davon überzeugt, dass dies einem aktiven Manager, der in der Lage ist, solche Unternehmen direkt vor Ort zu analysieren, einen entscheidenden Vorteil verschafft. Denn die Wahrscheinlichkeit, dass ein relativ unbekannter EM-Small-Cap eine Fehlbewertung aufweist, ist wesentlich höher als bei einem grossen Unternehmen, für das viele Analysten Empfehlungen abgeben.

Mit EM-Small-Caps vom lokalen Binnenkonsum profitieren

Im Zuge des allgemein langfristigen Erfolgs der Schwellenmärkte – sowohl als global agierende Volkswirtschaften als auch als Aktien-Anlageklasse – wurden die meisten dieser Länder immer stärker in die Weltwirtschaft integriert. Infolgedessen haben die grössten und erfolgreichsten Unternehmen ihre Geschäftsaktivitäten häufig über die Grenzen ihrer Heimmärkte hinaus erweitert und exportieren und investieren weltweit. Sie erwirtschaften einen wesentlichen Teil ihrer Umsätze in Industrieländern. Im Gegensatz dazu bieten

EM-Small-Caps im Allgemeinen genau dasjenige Engagement, das Schwellenländer überhaupt erst für viele Anleger attraktiv macht: die inländische Nachfrage, eine günstige demografische Entwicklung, lokale Reforminitiativen und innovative Nischenprodukte.

Als Folge davon unterscheiden sich die Sektoren, in denen Anleger in Small-Caps aus Schwellenländern engagiert sind, deutlich von denen höher kapitalisierter Aktien. Titel aus den Sektoren Informationstechnologie und Finanzen dominieren den MSCI Emerging Markets Index. Diese Sektoren sind in der Regel weit stärker von weltweiten oder nationalen Konjunkturtrends betroffen. Darüber hinaus ist der Anteil staatlicher Unternehmen unter den Large-Cap-Titeln weit höher. Obwohl wir feststellen, dass viele dieser Unternehmen im Staatsbesitz gut geführt werden, stimmen die Interessen der Inhaber nicht immer mit denen von Minderheitsanteilseignern überein.

Im Gegensatz dazu sind Engagements in Small-Caps aus Schwellenländern in Branchen wie zyklische Konsumgüter und Gesundheitswesen konzentriert. Oftmals sind solche Unternehmen eher lokal ausgerichtet und viele davon sind dominante Akteure in kleineren Branchen. Die erfolgreichsten Small Caps aus Schwellenmärkten nutzen ihre lokale Stärke, um international zu expandieren. Im Laufe der Zeit werden einige dieser Unternehmen entweder zu mittelständischen Firmen anwachsen oder gar zu Grosskonzernen.

Wo die Wirtschaft noch stark wächst

Die Schwellenländer sind ein potenzieller Lichtblick in einem von Unsicherheit geprägten weltweiten Wirtschaftsumfeld. Der Internationale Währungsfonds prognostizierte im Januar für 2018 einen Anstieg des Wachstums des weltweiten Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf 3,9 Prozent. Die prognostizierte Wachstumsrate für die Schwellenländer liegt mit 4,9 Prozent deutlich über der globalen Rate. In einem solchen Umfeld bieten Anlagen in Small-Caps aus Schwellenländern die Möglichkeit, sich an vielen der aussichtsreichsten Unternehmen in den am schnellsten wachsenden Ländern zu beteiligen.

Wie vorgehend erwähnt, hat der MSCI EM Small Cap Index eine ganz eigene Zusammensetzung und konzentriert sich auf die Branchen zyklische Konsumgüter, Materialien und Industrie.

Am wichtigsten ist vielleicht, dass man sich darüber im Klaren sein muss, dass zahlreiche Small-Cap-Unternehmen aus Schwellenländern sicherlich auch in Zukunft Kleinbetriebe bleiben werden. Dies kann auf Probleme bei der Unternehmensführung, mangelnde Kompetenz der Geschäftsführung, das fehlende Marktwachstum oder andere Faktoren zurückgeführt werden. Die Aufgabe eines aktiven Managers ist es herauszufinden, welche Small-Cap-Unternehmen aus Schwellenländern langfristig erfolgreich sein werden, um eine vorteilhafte risikobereinigte Rendite zu erzielen.

Wir von Franklin Templeton sind davon überzeugt, dass der Bereich der Small-Caps aus Schwellenländern

zahlreiche Kaufgelegenheiten für aktive Manager bietet, die sich auf das Risikomanagement und die langfristigen Wachstumsfaktoren der Anlageklasse konzentrieren. Unser Research zu Small-Caps aus Schwellenländern wird von einem personell gut ausgestatteten Team mit über 80 Portfoliomanagern und Analysten an 20 Standorten weltweit durchgeführt. Sie verfügen somit über lokale Einblicke und haben die Möglichkeit zu regelmässigen persönlichen Treffen mit lokalen Unternehmen.

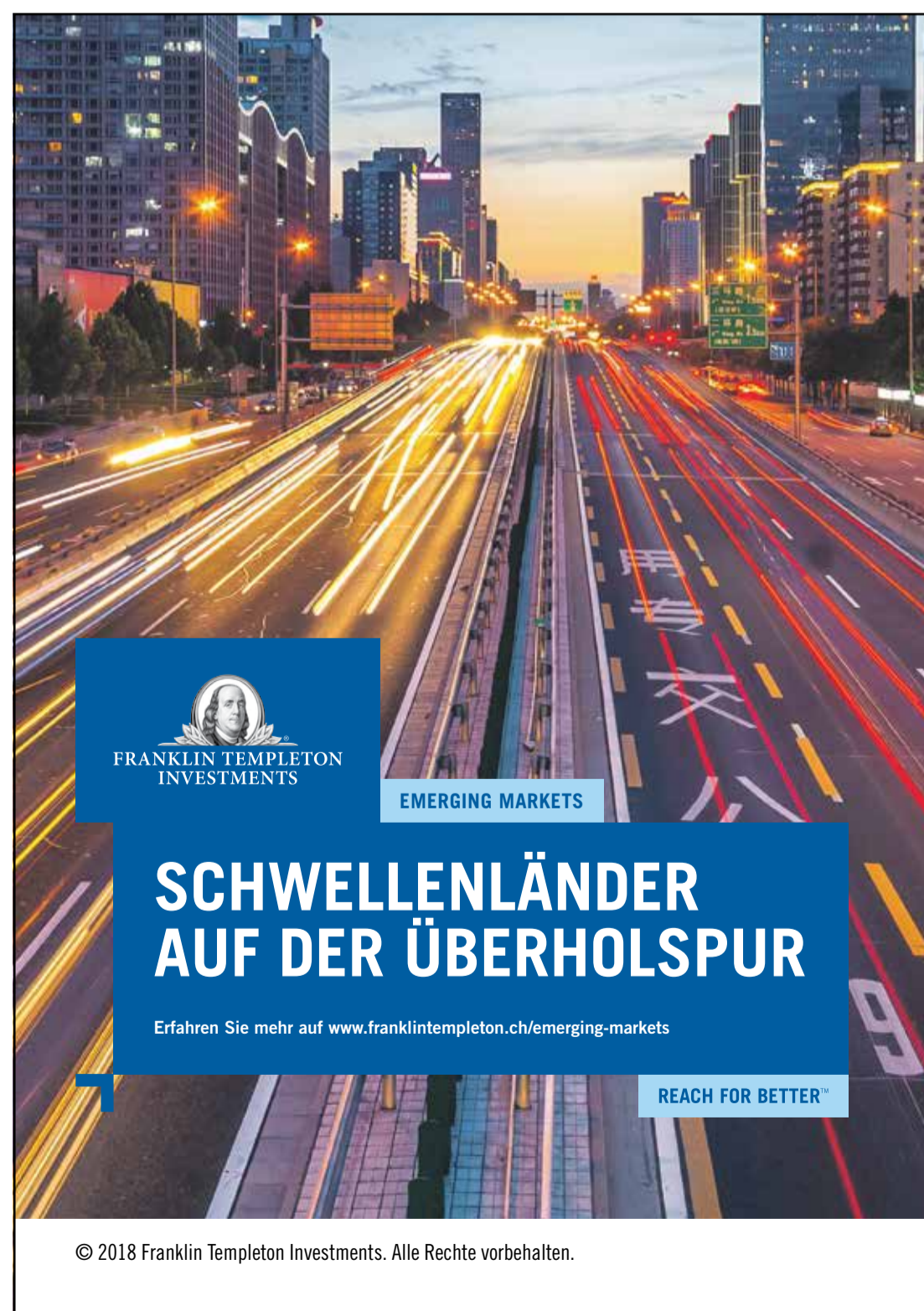
Wir setzen dabei auf die fundamentale Analyse und investieren in die besten Unternehmen ihrer Branche mit einem fähigen Management, denn dies ist zentral für den zukünftigen Erfolg.

KONTAKT.

Franklin Templeton Switzerland Ltd
Stockerstrasse 38
8002 Zürich

Customer Service
Tel. +41 44 217 81 81
Fax +41 44 217 81 82

info@franklintempleton.ch
www.franklintempleton.ch



FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

EMERGING MARKETS

SCHWELLENLÄNDER AUF DER ÜBERHOLSPUR

Erfahren Sie mehr auf www.franklintempleton.ch/emerging-markets

REACH FOR BETTER™

© 2018 Franklin Templeton Investments. Alle Rechte vorbehalten.

Dank richtiger Vorsorge entspannt im Alter

Dass die schweizerische Altersvorsorge auf dem Drei-Säulen-Prinzip beruht, ist den meisten Leuten bekannt. Doch wie setzen sich diese genau zusammen? Welche Bereiche sind obligatorisch und welche freiwillig? Und worauf müssen insbesondere Unternehmen achten? Ein Überblick.

Stellt man sich die hiesige Altersvorsorge als ein schützendes Dach vor, dann wird dieses von drei Säulen getragen. Die erste dieser Säulen bilden die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) sowie die Invalidenversicherung (IV), in Verbindung mit den Ergänzungsleistungen. Diese kommen dort zum Tragen, wo Renten und Einkommen nicht die minimalen Lebenskosten decken. Bei der AHV handelt es sich um eine sogenannte «Volksversicherung», was sie obligatorisch macht. Im Normalfall zieht der Arbeitgeber den AHV-Beitrag vom Lohn der versicherten Person ab. Wer Fragen zur AHV oder IV hat, kann sich direkt an die AHV-Ausgleichskassen und IV-Stellen wenden (eine Auflistung mit den wichtigsten Fragen und Antworten findet man zudem unter www.avv-iv.ch).

Die AHV gilt als der bedeutendste Pfeiler der Schweizer Altersvorsorge – und ist gleichzeitig eines der grossen finanzpolitischen Sorgenkinder. Ein Grundproblem liegt in der demografischen Entwicklung der Schweiz. Immer weniger arbeitstätige Menschen müssen mit ihren AHV-Abgaben immer mehr Rentner finanzieren. Diesem steigenden Ungleichgewicht wollte man im vergangenen Jahr mit der «Altersvorsorge 2020» begegnen. Doch das Vorhaben des Bundes, die Zusatzfinanzierung der AHV durch eine Erhöhung der Mehrwertsteuer zu decken, scheiterte an der Urne. Die Vorlage umfasste mehrere Anpassungen, unter anderem auch die schrittweise Erhöhung des Rentenalters für Frauen von heute 64 auf 65 Jahre. Zudem hätte die Möglichkeit zur flexiblen Pensionierung zwischen 62 und 70 Jahren geschaffen werden sollen. Obschon die Parteien nach wie vor uneins über den Weg sind, wie die AHV zu sanieren sei, stimmt man zumindest darüber ein, dass gehandelt werden muss.

Wie die konkreten Massnahmen aussehen werden, dürfte Gegenstand künftiger, weitreichender Debatten sein.

Die zweite Säule

Die berufliche Vorsorge stellt die zweite Säule der Altersvorsorge dar. Darin versichert sind sämtliche Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, die schon in der 1. Säule versichert sind und mindestens 21'150 Franken im Jahr verdienen (Quelle: Schweizer Behörden, ch.ch, Stand 2017). Die obligatorische Versicherung greift mit dem Antritt eines Arbeitsverhältnisses und kann frühestens mit Vollendung des 17. Altersjahres zum Tragen kommen. Bis zum Erreichen des 24. Altersjahres decken diese erbrachten Beiträge nur die Risiken Tod und Invalidität ab. Ab dem Jahr nach Vollendung des 24. Altersjahres und bis zur Aufgabe der Erwerbstätigkeit wird zusätzlich für die Altersrente angespart. Dies gilt allerdings nur für Menschen in einem Anstellungsverhältnis. Selbstständigerwerbende hingegen sowie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer mit einem befristeten Arbeitsvertrag von höchstens drei Monaten sind nicht obligatorisch versichert – können sich aber unter Umständen freiwillig für die Minimalvorsorge versichern.

Und die dritte

Die letzte Säule wird durch die private Vorsorge gebildet. Dabei wird zwischen der Säule 3a und 3b unterschieden. Die Säule 3a steht für die gebundene Selbstvorsorge für selbständige und unselbständige Erwerbstätige. Das bedeutet, dass diese Beiträge bis zu einem gewissen Betrag vom steuerbaren Einkommen abziehbar sind. Da sie gebunden sind, kann nicht jederzeit frei darüber verfügt werden. Anders die Säule 3b, auch «freie Selbstvorsorge» für alle: Diese Beiträge können

in beliebiger Höhe einbezahlt werden. Im Vergleich zur gebundenen Vorsorge geniesst die Selbstvorsorge eine geringere steuerliche Berücksichtigung.

“ Zinsen auf Ersparnes sind heutzutage praktisch inexistent.

Alle Erwerbstätigen haben die Möglichkeit, einen bestimmten Betrag pro Jahr auf das Vorsorgekonto 3a bei ihrer Bank oder ihrer Versicherung einzubehalten. Dieser Beitrag kann in der Steuererklärung als Abzug vom steuerbaren Einkommen erfasst werden. Die genauen Beiträge pro Jahr werden vom Bundesamt für Sozialversicherungen festgelegt und auf ihrer Website kommuniziert. 2018 dürfen Angestellte, die einer Pensionskasse angehören, maximal 6'768 Franken in die Säule 3a einzahlen. Selbstständigerwerbende, die keiner Pensionskasse angehören, dürfen 2018 20 Prozent des jährlichen Erwerbseinkommens, maximal aber 33'840 Franken einzahlen. Es lohnt sich, zu dem Thema eine Beratung, beispielsweise bei der Bank, in Kauf zu nehmen.

Was ist wirklich wichtig?

Die «Drei Säulen» stellen die Basics dar, wenn es um die eigene Vorsorge geht. Daneben gilt es verschiedene weitere Dinge zu berücksichtigen, was einen zum Thema «Versicherungen» führt. Die Schweizerinnen und Schweizer gelten

allgemein als «überversichert». Doch welche Versicherungen lohnen sich wirklich – und welche nicht? Experten des «Beobachters» bringen dafür einen einfach anmutenden Merksatz ins Spiel: Existenzbedrohende Risiken muss man versichern, kleine hingegen nicht. Die Veranschaulichung: Da man nach einem Einbruch gänzlich ohne Hab und Gut dastehen kann, sei eine Hausratversicherung für die meisten Leute zwingend. Ist man aber in der Lage, eine kaputte Glasvitrine selber zu bezahlen, werde eine Glasbruchversicherung als Zusatz zur Hausratpolice letztlich hinfällig. Generell gelten nebst der Hausratversicherung auch die Privathaftpflicht- sowie Lebensversicherung als sinnvoll.

Privat anlegen – aber wie?

Im Ruhestand bestmöglich finanziell abgesichert zu sein und das Ersparne sinnvoll anzulegen – das sind die Ziele zahlreicher Privatanleger, die ihre Pensionsgelder anlegen möchten, oder sich diese schon vorab haben auszahlen lassen. Da Zinsen auf Ersparnes heutzutage praktisch inexistent sind, suchen immer mehr Personen nach anderen Anlagemöglichkeiten. Grundsätzlich besteht immer die Möglichkeit, ihr Vermögen auf dem Finanzmarkt anzulegen. Eine alternative und vergleichsweise risikoarme Vermögensanlage stellen «reale» Wertsachen dar, darunter Edelmetalle wie Gold (z.B. in Form von Barren oder Münzen). Deren Vorteil: Das Risiko des Werteverfalls lässt sich mit physischem Gold minimieren. Das Edelmetall wird seit Jahrtausenden gehandelt und sehr wahrscheinlich immer einen gewissen Wert behalten. Darüber hinaus kann es problemlos weitervererbt werden und der Sparer kann es flexibel einsetzen, weil keine festen Laufzeiten beachtet werden müssen und einzelne Barren oder Münzen je nach Bedarf wiederverkauft werden können.

TEXT SMA

BRANDREPORT LIMMAT WEALTH

Guter Zeitpunkt für Hedge Fonds als Anlagealternative

Der allmähliche Übergang von einer lockeren zu einer restriktiveren Zentralbankpolitik dürfte für Hedge Fonds ein fruchtbares Umfeld schaffen. Zeit also, die Anlageportfolios anzupassen.

Anlagen in Aktien, Obligationen und Immobilien werden zunehmend als teuer wahrgenommen, und Bankkonti werfen nach wie vor keinen Zins ab. Als Alternative empfehlen wir Hedge Fonds-Strategien, welche weniger Restriktionen einhalten müssen als traditionelle Anlagefonds sowie ein breiteres Anlageuniversum anzapfen und eine Vielzahl von Handelstechniken einsetzen können, einschliesslich Leerverkäufen, Derivaten und dem Einsatz von Fremdkapital. Hedge Fonds weisen eine tiefe bis moderate Korrelation zu Aktien und festverzinslichen Anlagen auf. Diese geringe Abhängigkeit zu traditionellen Anlagen verbessert die Rendite und senkt zusätzlich die Schwankungsbreite des Gesamtportfolios.

Interventionen von Zentralbanken, um Zinsen rund um den Globus tief zu halten, haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass die Bewertungen von Aktien, Obligationen und Immobilien auf Rekordhöhe gestiegen sind. Diese Interventionen haben zu ungewöhnlich hohen Korrelationen zwischen verschiedenen Anlageklassen, tiefer Differenzierung zwischen Regionen und Sektoren und tiefer Volatilität geführt. Diese schwierige Ausgangslage hat sich für aktives Management als eine besondere Herausforderung erwiesen, insbesondere für Hedge Fonds.

Marktumfeld für Hedge Fonds hellt sich auf

Hedge Fonds blühen aber typischerweise dann auf, wenn die Differenzierung hoch und die Korrelation tief ist, weil sie dann vollen Nutzen aus ihren Handelstechniken ziehen können. Das Marktumfeld dürfte sich in den kommenden Monaten und Jahren weiter in diese Richtung bewegen, denn die Zentralbanken gehen allmählich von einer lockeren zu einer eher restriktiven Geld- und Währungspolitik über. Als Folge davon steigen die Zins- und Inflationserwartungen sowie die Sensitivität der Märkte auf politische Veränderungen und Verwerfungen. Dies in Kombination mit den hohen Bewertungen bei Aktien, Obligationen und Immobilien ergeben einen guten Zeitpunkt, um das Wertschriftenportfolio anzupassen und hochbewertete und risikoreiche



“ Das jetzige Marktumfeld eignet sich, um hochbewertete und risikoreiche Anlagen mit stabileren Hedge Fonds zu ergänzen.

- JAN MÜLLER, CHIEF INVESTMENT OFFICER, LIMMAT WEALTH

Anlagen selektiv umzuschichten in Hedge Fonds, welche nicht zu stark von der Entwicklung der Gesamtmärkte abhängig sind.

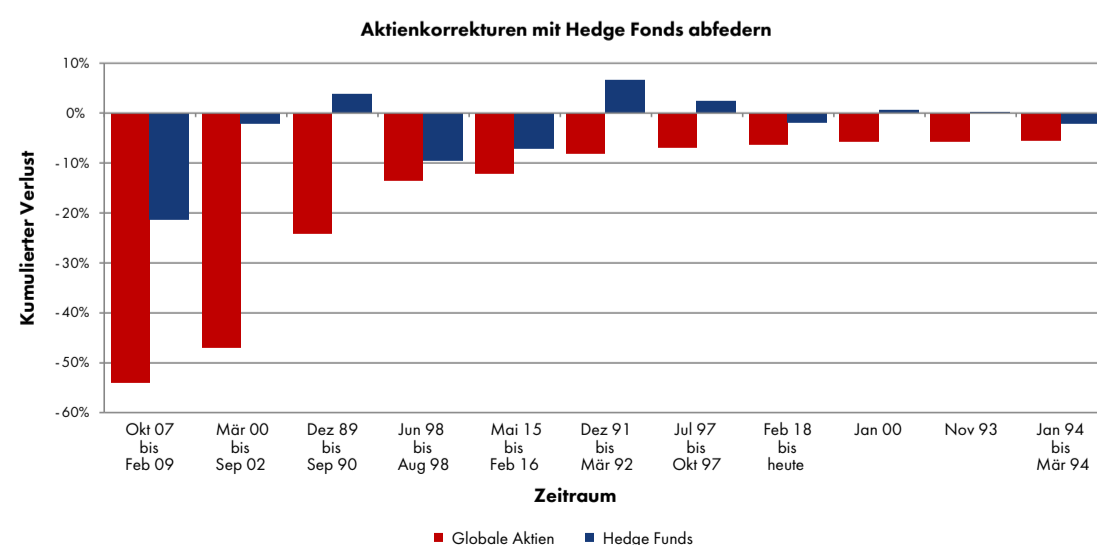
Den Schlüssel zum Erfolg bildet die Fondsauswahl. Dazu ist die Beratung durch einen erfahrenen Hedge Fonds-Spezialisten wie Limmat Wealth empfehlenswert. Zu beachten ist ferner, dass die Investoren ihr Geld bei den meisten Hedge Fonds nur monatlich oder quartalsweise

zurücknehmen können. Dies ist vergleichbar mit Immobilienfonds oder Festgeldern, bei welchen ebenfalls nur periodisch auf das Geld zurückgegriffen werden kann. Ausserdem verlangen Hedge Fonds normalerweise höhere Gebühren als traditionelle Fonds. Typischerweise verrechnen sie durchschnittlich eine Verwaltungsgebühr von 1.5 Prozent und eine Erfolgsbeteiligung von 15 Prozent pro Jahr. Wichtig ist, dass man die Renditen nach Kosten betrachtet, denn nur diese sind relevant für die Kunden.

Professionelle Analyse und Auswahl als Schlüssel zum Erfolg

Und diese stimmt: Hedge Fonds erzielten über die letzten zwanzig Jahre höhere Renditen als globale Aktien, und dies erst noch bei geringeren Kursschwankungen. Im konkreten Beispiel von Limmat Wealth, welche seit Frühling 2013 Hedge Fonds-Mandate anbietet, wurde eine Rendite von 7.2 Prozent pro Jahr erreicht (in der Referenzwährung der Fonds). Auch das kurzfristige Verlustrisiko ist geringer: Seit Dezember 1989 gab es elf Zeiträume, in denen globale Aktien von ihrem Höchststand mehr als fünf Prozent verloren haben (Höchstpunkt bis Tiefpunkt). Die zwei grössten kumulierten Verluste wurden ausgelöst durch die Technologieblase in den Jahren 2000 bis 2002 (-54.0 Prozent) und die globale Finanzkrise in den Jahren 2007 bis 2009 (-46.8 Prozent). In allen elf Fällen haben Hedge Fonds weniger verloren als globale Aktien und in beinahe der Hälfte der Fälle haben sie sogar eine positive Rendite erzielt (siehe Grafik).

TEXT JAN MÜLLER



Hedge Fonds Renditen während kumulierter Verluste von globalen Aktien >5% vom Höchst

Quelle: Hedge Fund Research, Bloomberg, Limmat Wealth (Daten von Dez 1989 - Jul 2018)



LimmatWealth

KONTAKT.

Jan Müller, Chief Investment Officer
jan.mueller@limmatwealth.com
+41 44 208 24 64

Weitere Informationen unter
www.limmatwealth.com

Aufgepasst beim Diamantkauf

Wenn es darum geht, sein Geld anzulegen, fallen einem oftmals nur die traditionellen Anlageformen wie Aktien, Obligationen oder Anlagen in Immobilien ein. Wer sich intensiver mit der Geldanlage befasst, erweitert seinen Horizont mit Investitionen in Commodities (Rohstoffe wie Öl, Gas oder Metalle). Dabei gibt es noch ein weiteres, interessantes Produkt, welches sich erheblich von den aufgezählten Produkten unterscheidet – Diamanten.

Im Gegensatz zu den klassischen Produkten, die einem Massenprodukt gleichkommen, sind Diamanten allesamt Unikate. Während der Stückpreis beim Kauf einer Aktie immer der gleiche ist (egal, ob man eine oder 1'000 Aktien kauft), wird der Wert für jeden Diamanten individuell festgelegt. Kauft man drei runde 5-Karäter mit der gleichen Farbe und Reinheit, wird der Preis für jeden Stein spezifisch ermittelt. Zudem gelangen die erworbenen Diamanten physisch in den Besitz des Käufers.

Es ist wie im normalen Leben. Zum Joggen benötigt man das richtige Schuhwerk. Um die richtigen Laufschuhe zu erwerben, wendet man sich an eine Fachperson. Kauft man die Schuhe ohne Beratung, läuft man Gefahr, das falsche Produkt zu erwerben. Das Gleiche kann passieren, wenn man Aktien kauft, ohne sich vorher über das Unternehmen sowie über dessen Marktumfeld zu informieren. Dies gilt auch für den Kauf von Diamanten. Für deren Preisfindung spielt neben dem Gewicht, der Farbe und der Reinheit vor allem die Schliffqualität eine erhebliche Rolle. Jetzt wird es für den Laien kompliziert. Hier ist die Beratung eines ausgewiesenen Experten unumgänglich.

Ein guter Verkäufer ist nicht zwingend ein Diamant-Experte

Es gibt viele davon: echt gute Verkäufer. Sie verkaufen alles, ob Fernseher, Autos oder Kaffeemaschinen. Einfach, weil sie das Flair zum Verkaufen haben. Sie besitzen die Gabe, die Bedürfnisse des Kunden heraus zu filtern, achten auf alle Signale, stellen die richtigen Fragen und unterbreiten dann das passende Produkt. Gute Verkäufer begeistern immer wieder aufs Neue.

Bei der Investition in einen Diamanten kann es ganz schnell um hohe Summen gehen. Sechs- oder gar siebenstellende Beträge sind keine Seltenheit. Was sind die Beweggründe für eine Diamant-Investition? Ist es eine alternative Anlage in einen seltenen Sachwert oder das Misstrauen in die Finanzwelt? Ist es eine Anlage in ein Produkt, das leicht mittransportiert werden kann oder ist es ein Kauf, an dem Sie sich jeden Tag neu erfreuen, weil ein Diamant schlicht und einfach fasziniert und schön anzusehen ist? Geht es gar darum, dass Sie sich damit schmücken oder ist es womöglich die Aussicht auf den schnellen Gewinn, die Sie zu einem Diamantkauf antreibt?

Schliffqualität bestimmt Preis mit

Was immer die Beweggründe sind – vertrauen Sie sich einem versierten Diamant-Experten an und nicht einem cleveren Verkaufs-Experten! Es lohnt sich. Je höher die Profitversprechen sind, desto mehr regiert die Gier und umso weniger die Vernunft. Die Materie Diamant ist sehr komplex und es kommt auf viele kleine Details an, ob ein Stein eine hohe oder tiefe Schliffqualität aufweist. Im Endeffekt spielt das jedoch eine untergeordnete Rolle. Es ist durchaus in Ordnung, wenn Sie einen Diamanten mit tiefer Schliffqualität kaufen – solange Sie den Stein nicht überzahlen (denn der innere Wert eines Diamanten bleibt bestehen). Und hier liegt der Hund begraben! Oftmals werde ich mit genau dieser Situation konfrontiert. Man hat beim guten Verkäufer gekauft und nicht beim Experten für Diamanten. Mit dem Resultat, für ein durchschnittliches oder gar minderwertiges Produkt einen zu hohen Preis bezahlt zu haben.

Der Verkäufer hat nur seinen Job getan – einige davon machen das hervorragend. Manchmal jedoch zum Nachteil des Käufers, wenn der geübte Fachmann ein Auge darauf wirft.

Da für jeden einzelnen Diamanten der Preis individuell berechnet wird, sind massive Kursschwankungen praktisch unmöglich; ebenso ein Totalverlust über Nacht. Preisentwicklungen sind mit Vorsicht zu geniessen, da sich nicht alle Diamanten im Gleichschritt bewegen. Es kann durchaus zutreffen, dass die Preise für gelbe

Diamanten nachgeben, pinkfarbene seitwärts tendieren und die blauen in der gleichen Periode teurer werden.

Auktionen können Aufschluss geben

Bei grossen Auktionshäusern kommt es vor, dass der gleiche Stein im Abstand von einigen Jahren erneut eingeliefert wird. So geschehen im April 2016, als bei Christie's New York ein «10.07 ct. fancy intense purple-pink» für 8.8 Millionen USD versteigert wurde. Der exakt gleiche Diamant wurde im Jahr 2007 für 2 Millionen USD gekauft. Ein aktuelleres Beispiel ist der «Sky Blue Diamond», ein «8.01 ct. fancy vivid blue», der im November 2016 in Genf bei Sotheby's für über 17 Millionen Franken versteigert wurde. Dieser Stein gelangte letztmals im April 2012 in Hongkong unter den Hammer. Verkaufspreis damals: 99'220'000 HK\$ (CHF 11'525'700). Diese beiden Beispiele zeigen ein weiteres wichtiges Detail bei der Investition in Diamanten auf: Solche Engagements erfolgen auf lange Sicht.

TEXT ROLF ZIBUNG



Rolf Zibung

ZUR PERSON.

Rolf Zibung ist seit über 20 Jahren im Diamanthandel tätig. Von 2003 bis 2015 war er Chefeinkäufer Diamanten bei Bucherer in Luzern. 2016 gründete er die Zibung Diamond Investment GmbH mit dem Ziel, Menschen zu beraten, welche in Diamanten investieren oder hochwertige Steine für sich erwerben möchten.

KONTAKT.

Zibung Diamond Investment GmbH
Haus Gryffenberg
Bahnhofstrasse 10
CH-8001 Zürich
041 450 09 04



www.zibungdiamonds.ch

Risiko und Rendite im Einklang

HBL Asset Management ist der jüngste Unternehmenszweig der Hypothekbank Lenzburg (HBL). Doch obschon das Team erst seit 2017 besteht, vereint es die Erfahrung mehrerer Generationen in sich. Im Interview erklärt Reto Huenerwadel, Vizedirektor von HBL Asset Management, wie man dieses weitreichende Finanz-Know-how in Mehrwert für die Anleger ummünzt.

Reto Huenerwadel, wodurch zeichnet sich HBL Asset Management aus?

Wir stecken uns ambitionierte Ziele – und sind aber gleichzeitig immer realistisch unterwegs. Bei unseren Experten von HBL Asset Management handelt es sich nicht um «Traumtänzer», sondern um Fachleute, die ganz genau wissen, über welche Kompetenzen sie verfügen und wie sie diese für die Kunden gewinnbringend einsetzen können.

Wie gehen Sie dabei vor?

Grundsätzlich streben wir tagtäglich danach, in unseren verschiedenen Anlageklassen immer besser abzuschneiden als der Index. So können wir sicher sein, dass wir ehrliche, aufrichtige Arbeit für unsere Mandanten erbringen. Wir setzen beim Anlegen auf Kontinuität und sind stets darum bemüht, für unsere Kunden eine gute und regelmässige Rendite zu erzielen. Dies erreichen wir einerseits durch unser vielseitiges Know-how in diversen Bereichen und Branchen. Und andererseits durch unseren Core-Satellite-Ansatz, der unser Portfoliomanagement auszeichnet und prägt.

Wie sieht dieser Ansatz aus und welche Vorteile bringt er für die Anleger?

Im Rahmen unserer Core-Satellite-Strategie werden die von uns verwalteten Portfolios aufgeteilt: einerseits in eine breit diversifizierte Kerninvestition (den «Core»), sowie andererseits in mehrere Einzelinvestitionen (die «Satelliten»). Während die Kerninvestition eine gute Rendite bei hoher Sicherheit gewährleistet, weisen die Satelliten ein etwas höheres Risikoprofil und damit mehr Wachstumspotenzial für das jeweilige Portfolio auf. Dadurch können wir eine Vielzahl dynamischer und attraktiver Anlageprodukte anbieten. Gleichzeitig stellt der Mix aus stabilem Kern und volatileren Satelliten sicher, dass selbst im Fall einer negativen Wertentwicklung in den Satelliten nicht gleich das ganze Portfolio aus den Fugen gerät. Natürlich wählen wir die Satelliten mit Bedacht: So setzen wir bevorzugt auf



Small- und Mid-Caps aus der Schweiz und Europa, die wir auf Basis strenger Kriterien auswählen und einer umfassenden Unternehmens- und Wirtschaftsanalyse unterziehen. Viele dieser Unternehmen, in die letztlich investiert wird, haben wir zudem vor Ort besucht und können daher deren Potenzial gut einschätzen.

Wie können sich die Kunden in den ganzen Prozess einbringen?

Unsere Produktfamilie verfolgt ein klares Ziel: Sie soll Anlegern möglichst einfach strukturierte und erprobte Lösungen mit einem innovativen Ansatz bieten. Darum ermöglichen wir unseren Kunden, ihr Portfolio ganz nach ihrem Gusto zusammenstellen. Aus diesem Grund sind unsere Anlageprodukte in verschiedene Kategorien unterteilt, wie zum Beispiel «Aktien Global: Technologie» oder «Multi Asset: Wachstum». Diese Kategorien sind jeweils ausführlich erklärt, einfach auszuwählen und bieten grösstmögliche Transparenz. Die meisten

unserer Anlageprodukte sind der Form nach aktiv gemanagte Anlagezertifikate. Dahinter verbirgt sich keine komplizierte Finanzalchemie. Im Gegenteil: Die Zertifikate bilden meist einen einfach zusammengesetzten und gut diversifizierten Wertschriftenkorb ab und entwickeln sich wertmässig analog dieses Basiswertes.

Wie kann man sich eine typische Beratung vorstellen?

Genau wie bei unseren Anlageprodukten setzen wir auch hier auf Einfachheit. Die Hypothekbank Lenzburg versteht sich als digitale Universalbank, die ihren Kunden auf Wunsch eine schnelle und unkomplizierte Geschäftsabwicklung über digitale Kanäle ermöglicht. Dieses Prinzip leben auch wir von HBL Asset Management: Wer sich für eine spezifische Anlageklasse interessiert oder sich über die verschiedenen Optionen informieren möchte, kann direkt mit einem Berater Kontakt aufnehmen – telefonisch oder per Mail. Wenn gewünscht kann selbstverständlich auch ein Treffen vereinbart werden, um die individuellen Möglichkeiten oder Fragestellungen zu besprechen.



QR-Code Scannen und mehr erfahren

TEXT SMA

HBL ASSET
MANAGEMENT

ÜBER HBL ASSET MANAGEMENT.

HBL Asset Management ist der jüngste Spross der Hypothekbank Lenzburg. Die professionelle Vermögensverwaltungsboutique wurde 2017 ins Leben gerufen, doch ihr Team verfügt über weitreichende Erfahrung in der Finanzbranche. Grossen Wert wird auf eine umfassende und kompetente Kundenberatung gelegt. Dabei erarbeiten Berater und Anleger anhand individueller Anlageziele und Renditeerwartungen gemeinsam eine optimale Strategie. Diese wird in der Folge von den Finanzexperten von HBL Asset Management konsequent umgesetzt.

Weitere Informationen unter www.hblasset.ch

Weitere Informationen zur Hypothekbank Lenzburg unter www.hbl.ch

Sicherer als ein Tresor zu Hause: Wertsachen im Schliessfach

Die Schweiz gilt weltweit als Hort der Sicherheit und steht für ein hohes Mass an Diskretion. Das ist bestimmt nicht falsch und wird sowohl von den Bürgern als auch von den ansässigen Unternehmen gleichermaßen geschätzt. Wenn es aber um die Sicherheit in den eigenen vier Wänden geht, sieht die Realität leider nicht ganz so rosig aus.

Die Fälle von Wohnungs- und Hauseinbrüchen sind in den letzten Jahren zwar leicht rückgängig, aber die Gefahr, Opfer eines Einbruchs zu werden, bleibt im internationalen Vergleich dennoch relativ hoch. Laut der polizeilichen Kriminalstatistik wurden 2017 in der Schweiz knapp 40'000 Einbrüche gemeldet. Das entspricht 113 Einbruch- und Einerschleichdiebstählen pro Tag, also pro Stunde knapp fünf Einbrüche. In der Stadt Zürich stieg die Zahl der Einbrüche im Vergleich zum vorigen Jahr um knapp sechs Prozent auf 3'200 Delikte im Jahr 2017.

Ein noch besorgniserregenderes Bild zeigt sich bei den Einbruchfällen im Kanton Genf, der mit rund zehn Einbrüchen pro 1'000 Einwohner im Jahr 2017 landesweit am unsichersten gilt. Dabei sind längst nicht nur typische Villenquartiere betroffen, sondern auch ganz normale Wohngegenden.

Wertgegenstände sicher, anonym und komfortabel lagern

Nun gibt es die Möglichkeit, Wertsachen zu Hause in einem Tresor aufzubewahren, was jedoch keine einhundertprozentige Sicherheit bietet. Die Polizeistatistik belegt sogar, dass bei Einbrüchen 90 Prozent der Haus-Tresore durch die Täterschaft vor Ort aufgebrochen oder sogar abtransportiert werden, um den Tresor daraufhin aufzubohren. Ausserdem geht aus der Statistik hervor, dass vor allem Bargeld, Schmuckstücke oder Münzen von den Tätern mitgenommen werden.

Aus diesen Gründen wird die Option, Wertstücke extern verwahren zu lassen, beispielsweise in Schliessfächern,

immer beliebter. Wer sichere und preiswerte Lagerungsmöglichkeiten sucht, der wird in Zürich und in Genf bei der Degussa Goldhandel AG fündig. Das grösste Edelmetallhandelshaus der Schweiz ist dort jeweils mitten im Stadtzentrum mit ihren Ladengeschäften vertreten. Dort werden, nebst den bekannten Degussa-Anlagebarren aus Gold, auch Hochsicherheits-Schrankfächer in sieben verschiedenen Grössen zur Vermietung angeboten.

Dieses Service-Angebot der Degussa beinhaltet eine diskrete Aufbewahrungsoption von Wertgegenständen wie Goldbarren und -münzen, wichtigen Dokumenten, besonderem Schmuck und Ähnlichem. Ausserdem besteht die Möglichkeit der Versicherung des Schrankfachs ab einem Basiswert von CHF 30'000, der individuell erweiterbar ist.

Andreas Hablützel, der Geschäftsführer der Degussa AG erklärt: «Unsere Schrankfächer in Zürich und Genf ermöglichen eine verlässliche Verwahrung ausserhalb des Bankensektors. Die Sicherheitsstandards sind dabei auf demselben Niveau wie bei den grösseren Banken, jedoch benötigt man bei der Degussa keine Eröffnung eines Kundenkontos und kann somit kurzerhand ein Schliessfach anmieten. Deshalb schätzen unsere Kunden es sehr, dass sie ihre Wertstücke bei uns ganz beruhigt und ohne eigenen Aufwand lagern können.»

Grössere Mengen an Gold, Silber & Co. in Sammelwertlagern aufbewahren

Als Edelmetallspezialist bietet die Degussa darüber hinaus verschiedene Möglichkeiten, speziell grössere

Mengen Edelmetall lagern zu können, beispielsweise die Unterbringung in Zollfreilagern (ab einem Wert von CHF 250'000) in Zürich, Genf, London und Frankfurt. Ausserdem stellt die Degussa Hochsicherheitslager (ab fünf kg Gold) in Amerika, Europa und Asien bereit, wobei die Kundschaft entscheiden kann, ob sie ihre Edelmetallbarren in Amerika an den Standorten New York, Miami oder Los Angeles lagern möchte, oder lieber in Hong Kong oder Singapur. Hier ist die Degussa in jedem Fall Partner der Lagerstellen und somit bleiben die Kunden gegenüber Dritten anonym, die Namen werden dem jeweiligen Lagerbetreiber nicht bekannt gegeben.

«Wir möchten unseren Kunden die sichersten, diskretesten und unkompliziertesten Verwahrungsmöglichkeiten für wertvolle Stücke anbieten. Mit unseren Schrankfächern und Edelmetallwertlagern bieten wir eine Qualität und Vielfältigkeit, die in dieser Form sicherlich selten zu finden ist», so Hablützel.

TEXT DEGUSSA GOLDHANDEL AG



KONTAKT

Zürich	Genf
Bleicherweg 41	Quai du Mont-Blanc 5
8002 Zürich	1201 Genève
+41 (0)44 403 41 10	+41 (0)22 908 14 00

www.degussa-goldhandel.ch

ANZEIGE

Degussa 
GOLD UND SILBER.

IHR HAB UND GUT IST BEI UNS SICHER.

Als grösster Edelmetallhändler in Europa bieten wir im Zentrum von Zürich, Bleicherweg 41, und Genf, Quai du Mont-Blanc 5, persönliche Tresorfächer an. Dies ermöglicht Ihnen eine sichere und diskrete Aufbewahrung Ihrer Dokumente oder Wertgegenstände in unserer Hochsicherheitsanlage ausserhalb des Bankensektors.

DEGUSSA-GOLDHANDEL.CH



Zürich | Genf | Frankfurt | Madrid | London

IN EINER WELT IM WANDEL HELFEN UNSERE INVESTMENTS DEN SCHALTER RECHTZEITIG UMZULEGEN.



PARVEST CLIMATE IMPACT

Dieser Investmentfonds wählt Unternehmen aus, die maßgeblich die Energiewende vorantreiben - zu Gunsten erneuerbarer Energien und für eine emissionsärmere Wirtschaft. Investments in eine bessere Welt.

www.bnpparibas-am.ch



BNP PARIBAS
ASSET MANAGEMENT

**Der Assetmanager
für eine Welt
im Wandel**

Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis für künftige Erträge und der Wert einer Investition in ein Finanzinstrument kann sowohl fallen als auch steigen. Investoren erlangen möglicherweise nicht ihren ursprünglich investierten Betrag zurück. Performanceangaben berücksichtigen nicht Gebühren oder Kommissionen bei Kauf oder Rückgabe der Anteile. Bei weiteren Fragen kontaktieren Sie Ihren Finanzberater.

BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT France, die "Verwaltungsgesellschaft", ist eine vereinfachte Aktiengesellschaft französischen Rechts mit Gesellschaftssitz in: 1, boulevard Haussmann 75009 Paris, France, RCS Paris 319 378 832 und ist bei der französischen Aufsichtsbehörde "Autorité des marchés financiers" unter der Nummer GP 96002 registriert.

Diese Werbemitteilung wurde von der Verwaltungsgesellschaft initiiert. Investoren, die erwägen in das Finanzinstrument zu investieren, sollten die gesetzlich geforderten Verkaufsunterlagen (insb. Verkaufsprospekt, Halbjahres-, Jahresberichte, KIID) lesen, welche auf der Internetseite vorgehalten werden. Meinungsäußerungen, welche in diesem Material enthalten sind, stellen eine Beurteilung der Verwaltungsgesellschaft zum angegebenen Zeitpunkt dar und können sich ohne weitere Mitteilung ändern.

Der o.g. Fonds ist ein Teilfonds von Parvest, einer SICAV nach Luxemburger Recht, konform mit der Richtlinie 2009/65/CE. Der Fondsprospekt, die Wesentlichen Anlegerinformationen „KIID“, die Statuten sowie die Jahres- und Halbjahresberichte der Fonds können kostenlos beim Vertreter in der Schweiz, BNP Paribas (Suisse) SA, 2, place de Hollande, 1204 Genf, bezogen werden; die Zahlstelle in der Schweiz ist BNP Paribas Securities Services, Paris, succursale de Zurich, 16, Selnaustrasse, 8002 Zurich.

Ihr Immobilientraum?

LerchPartner.ch/angebote

5 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhaus in 8127 Forch-Küsnacht
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis 2'395'200.- inkl. 2 PP
Bezug nach Vereinbarung
www.ufdeforch.ch

1 ½ Zi. und 4 ½ Zi. Mietwohnung in 8708 Männedorf
Paul Späni 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'640.- p/Mt. exkl. NK
Bezug nach Vereinbarung
www.loft-neugut.ch

5 ½ Zi. Garten-Eigentumswohnung in 8708 Männedorf
Paul Späni 052 338 07 09
Preis CHF 1'952'000.-
Bezug nach Vereinbarung
www.lagovista.ch

4 ½ u. 5 ½ Zi. Wohnungen, 2 DEFH in 8332 Rumlikon
Désirée Keller 044 316 13 15
Preis ab CHF 880'000.-
Bezug ab Herbst 2019
www.grueens-doerfli.ch

5 ½ Zi. Maisonette-Wohnung in 8135 Langnau am Albis
Michael Knecht 044 804 34 34
Preis CHF 1'765'000.-
Bezug ab Herbst 2018
www.bellesterrasses.ch

4 ½ Zi. Garten-Eigentumswohnung in 8127 Forch-Maur
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis CHF 1'278'600.-
Bezug nach Vereinbarung
www.amena-forch.ch

4 ½ Zi. Atrium-EFH, 3 ½ u. 4 ½ Zi. WHG in 8302 Kloten
Kevin Braunwalder 043 255 88 88
Preis auf Anfrage
Bezug ab Winter 2019/20
www.panoramaweg-kloten.ch

4 ½ Zi. Terrassenwohnung in 8102 Oberengstringen
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis CHF 1'340'000.-
Bezug an Herbst 2019
www.visterrano.ch

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8127 Aesch-Maur
Désirée Keller 044 316 13 15
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
Standort: www.soonbylepa.ch

5 ½ Zi. Einfamilienhaus in 8476 Unterstammheim
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'174'000.- inkl. Doppel-Garage
Bezug ab Herbst 2018
www.heerenweg.ch

4 ½ u. 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen in 8615 Wermatswil
Désirée Keller 044 316 13 15
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.leuberg.ch

4 ½ und 5 ½ Zi. Terrassenhäuser in 8309 Birchwil
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'790'000.-
Bezug ab Herbst 2019
www.mira-birchwil.ch



6 ½ Zi. Doppel- und Reihen-EFH in 8414 Buch am Irchel
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug ab Sommer 2019
www.wilerbuch.ch

5 ½ Zi. Attika-Wohnung in 8610 Uster
Désirée Keller 044 316 13 15
Miete 4'350.- p.Mt., Kauf 1'930'000.-
Bezug nach Vereinbarung
www.schwizerstrasse35.ch

3 ½ u. 5 ½ Zi. Wohnungen u. ein Eckhaus in 8118 Pfaffhausen
Paul Späni 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.luckenholz.ch

3 ½ Zi. Dachwohnung in 8184 Bachenbülach
Paul Späni 052 338 07 09
Preis CHF 1'145'000.- inkl. PP
Bezug nach Vereinbarung
www.ridere-bachenbuelach.ch

3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8953 Dietikon
Stefanie Bigler 044 316 13 11
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.duo-dietikon.ch

4 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8143 Stallikon
Désirée Keller 044 316 13 15
Preis ab CHF 950'000.-
Bezug nach Vereinbarung
www.zuerikon.ch

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8404 Stadel/Winterthur
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
Standort: www.soonbylepa.ch

4 ½ - 6 ½ Zi. Terrassenwohnungen in 8103 Unterengstringen
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.sparrenberg.ch

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8493 Saland
Paul Späni 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.ammuelibach.ch


3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8545 Rickenbach / ZH
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
Standort: www.soonbylepa.ch

4 ½ u. 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen in 8152 Glattbrugg
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.glattwies-glattbrugg.ch

Heute schon gemietet?

Heute schon gekauft?

Haben Sie ein Grundstück auf dem Immobilienräume verwirklicht werden können?

Melden Sie sich bei unserem Chef 
ulrich.koller@lerchpartner.ch oder
Tel. 052 235 80 00.

Lerch & Partner

GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.ch

Zürcherstrasse 124 Postfach 322
8406 Winterthur
Telefon 052 / 235 80 00



Wir nehmen an den folgenden Immobilienmessen teil:



Eigenheimmesse Schweiz in Zürich
6. - 9. Sept. 2018, Messe Zürich, Halle 6



SVIT Immobilien-Messe in Zürich
29. - 31. März 2019, Lake Side Zürich

Tradern in die Karten schauen

Menschen sehen sich nach dem Einfachen und Klaren – das gab es schon immer. Bereits viele erfolgreiche Geschäftsmodelle wurden nach diesen Prinzipien aufgebaut. Ganz anders war es an der Börse: Verständlich war sie nur für Spezialisten auf diesem Gebiet. Seit «Social Trading» ist aber das Einfache nun auch im Wertpapierhandel zu finden. Die simple Idee des gemeinschaftlichen Handels begeistert Massen.

TEXT OLGA SHOSTAK

«**L**iken», «folgen», «kopieren» – was sich auf sozialen Netzwerken wie Facebook oder Twitter schon längst etabliert hat, ist nun auch in der Finanzwelt angekommen. Neben dieser Welt, in der Diskretion und Geheimhaltung bis anhin das höchste Gut waren, gibt es eine Parallelwelt: «Social Trading». Dieses Konstrukt verkörpert das komplette Gegenteil des klassischen Anlegungsprozesses, wie ihn die meisten von uns kennen. Das Prinzip dabei ist bestechend einfach: Mittels Social Trading wird auf einer Online-Plattform offengelegt, auf welche Art ein Kunde sein Geld investiert und in welcher Höhe. Wer diese Informationen erhalten möchte, braucht nicht mehr zu tun, als sich auf eine Social Trading-Plattform zu begeben. Und so simpel wie der Einstieg ist, geht es auch weiter. Man wählt sich eine passende oder mehrere Strategien aus und investiert seinen gewünschten Betrag. Und wie der Name es bereits verrät: Das wichtigste Instrument von Social Trading ist die Gemeinschaft an sich. User helfen Usern, damit am Schluss alle vom Wissensaustausch und der Transparenz profitieren können. Wie der Online-Handel genau funktioniert, wird in den drei folgenden Abschnitten genauer erklärt.

Wissen aneignen

«Eine Investition in Wissen bringt noch immer die besten Zinsen», sagte einmal Benjamin Franklin, einer der

Gründerväter der Vereinigten Staaten. Nun, rund 300 Jahre später behält seine Aussage immer noch volle Gültigkeit. Denn Wissen ist einer der wichtigsten Bestandteile von Social Trading. Der erste Schritt einer erfolgreichen Investition liegt darin, sich Wissen anzueignen. Auf den diversen Social Trading-Plattformen veröffentlichen zahlreiche Trader ihre Anlagestrategien. Als Anleger hat man Einsicht in alle Transaktionen des Traders: Hat er gekauft, verkauft oder einen Betrag erhöht? Egal welche Aktion, seine Investitionen werden völlig offengelegt. Überzeugt eine Strategie, so kann man sich den Trader merken und zum nächsten Schritt übergehen. Auf den

“ **Der Handel mittels Kopierfunktion ist besonders für Privatanleger mit wenig Know-how auf diesem Gebiet viel leichter als das normale Trading.**

jeweiligen Trading-Portalen ist zudem ein Ranking mit den erfolgreichsten Tradern aufgelistet.

Tradern folgen

Wenn man vollumfänglich über die jeweiligen Trader und ihre Investmentstrategien informiert ist, geht es darum, ihnen zu folgen. Dies funktioniert genau gleich wie zum Beispiel auf Facebook oder Twitter. Als Follower erhält man nun eine hilfreiche Übersicht über die eigene Auswahl von Tradern und ihre Handelsaktionen.

Strategien kopieren

Nun geht es ans Eingemachte. Die ausgewählten Anlagestrategien können eins zu eins mit dem eigenen Vermögen nachgebildet werden. Als Anleger entscheidet man sich für einen Betrag und teilt diesen den verschiedenen Strategien zu. Von diesem Zeitpunkt an verfügt man über ein Portfolio an Wertpapieren und handelt aktiv mit. Experten raten zunächst mit einem niedrigen Prozentsatz in einen Trader zu investieren. Wenn sich dieser Trader als zuverlässig erwiesen hat, kann man den Betrag zu einem späteren Zeitpunkt beliebig erhöhen.

Verständlich und transparent

Die Vorteile von Social Trading sind vielseitig. Der Handel mittels Kopierfunktion ist besonders für Privatanleger mit wenig Know-how auf diesem Gebiet viel leichter als das normale Trading. Man beschäftigt sich

nicht damit, Finanzmärkte zu analysieren. Denn diese Beschäftigung kann schnell mehrere Recherche-Stunden in Anspruch nehmen und erfordert meist ein fundiertes Fachwissen. Beim Social Trading wird diese Arbeit den Anlegern abgenommen. Alles was man tun muss, ist, erfolgreiche Trader zu beobachten und diese dann zu kopieren. Des Weiteren ist die hohe Transparenz ein grosser Vorteil. Alle notwendigen Daten wie Angaben zu Tradern, Depots, Strategien, Entwicklungen oder Risikoansätzen können von den Usern eingesehen werden. Als Anleger ist man immer darüber informiert, wie ein Trader gerade handelt. Dazu kommt, dass interessierte Anleger mit den Tradern in Kontakt treten können. Sie haben beispielsweise die Möglichkeit, Kommentare zu hinterlassen oder eine Frage zu stellen.

Jeder ist ein «Experte»

Doch wie so oft gilt auch hier: Social Trading ist nicht ganz risikofrei. Die wohl grösste Herausforderung und zugleich auch die grösste Gefahr ist, dass sich jeder Trader als «Experte» bezeichnet, egal ob er es tatsächlich ist oder nicht. Abgesehen vom Pseudonym des Traders und seiner Handelsstrategie weiss man vorerst nicht, ob man einer Fachperson auf dem Gebiet folgt, oder einem Laien. Das muss nicht unbedingt ein Nachteil sein. Denn es gibt zahlreiche versierte Händler, die über keine entsprechende Ausbildung verfügen. Die Strategie wird demnach kopiert, ohne dass man eine Garantie für Gewinn hat.

ANZEIGE

Jetzt Tickets sichern
swissdigitalcompany.ch

Digital
SUMMIT
für KMU

Grösster Schweizer

Kongress & KMU Wissensplattform für Digitalisierung

Ein Muss für:

KMU Geschäftsführer & Entscheider | Unternehmensgründer
Startups | Change-Maker & Digital Leaders

2. Ausgabe

28. + 29.
August
2018
Messe Zürich

Digital
Transformation

Internet
of Things

Artificial
Intelligence

Digital Media

Augmented
Reality

Blockchain
& Krypto

...und wie
KMUs
davon profitieren
können

20%
Ticket Rabatt

Tagesanzeiger Special
Promo-Code:
DSKMU2018-TAGES-ANZEIGER-SPECIAL

Jetzt attraktiven
Zins sichern!

Die einzige Hypothek,
bei der Sie den Zins bestimmen.
www.e-hypo.ch

Die Online-Hypothek der
Schwyzer Kantonalbank

 **e-hypo.ch**
Einfach. Individuell. Günstig.